

TAMPEREEN YLIOPISTO  
Johtamiskorkeakoulu

## PERUSTELUJA LIBERAALILLE PATERNALISMILLE

Taloustiede  
Pro gradu -tutkielma  
Reetta Soini  
Helmikuu 2016  
Ohjaaja: Matti Tuomala

# TIIVISTELMÄ

Tampereen yliopisto:	Johtamiskorkeakoulu, Taloustiede
Tekijä:	SOINI, REETTA
Tutkielman nimi:	Perusteluja liberaalille paternalismille
Pro gradu -tutkielma:	73 sivua
Aika:	Helmikuu 2016
Avainsanat:	Behavioraalinen taloustiede, paternalismi, rationaalisuus, homo economicus, nudge, päätöksenteko

---

Perinteinen taloustiede ja behavioraalinen taloustiede eroavat toisistaan ihmisten rationaalisuusoletuksen perusteella. Perinteinen taloustiede luo kuvan rationaalisesti toimivasta homo economicuksesta, joka osaa valinnoillaan aina maksimoida hyötynsä. Behavioraalinen taloustiede puolestaan huomioi myös inhimillisen käyttäytymisen realiteetit. Sen mukaan taloudessa toimivat homo sapiensit eli ihmiset, jotka eivät aina osaa valita itselleen sopivinta vaihtoehtoa ja näin ollen tarvitsevat ajoittain yhteiskunnan ohjausta valinnoilleen.

Ihmisten epärationaalisuutta voidaan perustella lukuisilla eri esimerkeillä. Harhavalinnat voivat aiheutua niin kognitiivisen kapasiteetin rajallisuudesta kuin ympäristön ja tahdonheikkouden aiheuttamista houkutuksistakin. Oleellista päätöksentekijöille onkin havaita valintojen harhat ja luoda oikeanlaiset ohjailukeinot eli valinta-arkkitehtuurit yksilöille. Tätä ohjailua kutsutaan paternalismiksi. Paternalismi voi olla luonteeltaan kovaa ja rajoittavaa tai pehmeää ja ohjailevaa. Tässä työssä keskitytään kuitenkin paternalismin hentoisimpaan muotoon eli liberaaliin paternalismiin, jossa erilaisten keinojen avulla pyritään ohjailemaan ihmisiä kohti optimivalintaa siten, että päätöksenteosta ei aiheudu yksilöille kustannuksia ja valinnan vapaus säilyy heillä itsellään.

Tavoitteena on siis empiiristen näyttöjen perusteella osoittaa ihmisten ajattelun harhat ja heikkous vastustaa houkutuksia. Olemassa olevan kirjallisuuden ja tutkimusten avulla voidaankin kattavasti osoittaa behavioraalisen taloustieteen havainnot ihmisten käyttäytymisestä todeksi ja siten ainakin osittain perustella liberaalin paternalismin hyödyllisyyttä yhteiskunnassa. Useissa tilanteissa yhteiskunnan onkin tehtävä ainakin jokin valinta yksilön puolesta. Tällöin päätöksentekijöiden tulisi kiinnittää paljon huomiota rationaalisen ohjailukeinon valintaan. Ohjailun avulla voidaan suhteellisen pienillä kustannuksilla vaikuttaa suuresti ihmisten elämään. Liberaali paternalismi tarjoaakin päätöksentekijöille paljon mahdollisuuksia ja toimivien ohjailukeinojen luomiseen kannattaisikin tulevaisuudessa suunnata enemmän resursseja.

# SISÄLLYS

<b>1. JOHDANTO .....</b>	<b>1</b>
<b>2. IHMISMIELEN TOIMINTA JA SEN OHJAILU .....</b>	<b>4</b>
2.1 Ihmiset ja econit .....	4
2.2 Ajattelun kaksi eri ulottuvuutta .....	6
2.3 Paternalismi.....	9
<b>3. PÄÄTÖKSENTEON HARHAT.....</b>	<b>13</b>
3.1 Kognitiivisen ajattelun virheet .....	13
3.1.1 Heuristiikat.....	14
3.1.2 Optimismi ja liika itsevarmuus.....	21
3.1.3 Voitot ja tappiot.....	23
3.1.4 Status quo –harha.....	24
3.1.5 Kehystäminen .....	26
3.1.6 Tehtävän vaikeustaso ja siitä saatava palaute .....	28
3.2 Houkutuksen vastustaminen ja sosiaaliset harhat.....	29
3.2.1 Ajattelun automaatio.....	30
3.2.2 Itsekontrolliongelmät .....	31
3.2.3 Mentaalilaskenta .....	34
3.2.4 Jäljittely.....	36
3.2.5 Valokeilausvaikutus .....	37
<b>4. LIBERAALI PATERNALISMI KÄYTÄNNÖSSÄ .....</b>	<b>40</b>
4.1 Valinta-arkkitehtuuri .....	40
4.2 Liberaalin paternalismin työkalut.....	43
4.2.1 Insentiivien luominen .....	44
4.2.2 Tarvittavien tietojen antaminen.....	45
4.2.3 Oletusvalintojen tekeminen .....	47
4.2.4 Palautteen antaminen .....	51
4.2.5 Virheisiin varautuminen .....	52
4.2.6 Valintojen yksinkertaistaminen .....	54

4.3 Käytännön sovellus: eläkejärjestelmä .....	55
4.4 Vaihtoehtoisia näkökulmia liberaalille paternalismille .....	58

<b>5. JOHTOPÄÄTÖKSET .....</b>	<b>63</b>
--------------------------------	-----------

<b>LÄHTEET .....</b>	<b>66</b>
----------------------	-----------

# 1. JOHDANTO

Psykologian yleistyttyä tieteenalana 1900-luvun alussa myös taloustieteessä alettiin huomioida ihmisten inhimillisen käytöksen vaikutus talouden toimintaan. Rationaalisten, todellisuutta yksinkertaistavien mallien rinnalla ryhdyttiin tarkastelemaan tilanteita, joissa ihmisten ajattelun virheiden ja tahdonheikkouden vuoksi rationaalisuusoletus ei ollut pitävä. Perinteisen taloustieteen vierelle kehittyikin behavioraalinen taloustiede, joka huomioi paremmin ihmisten psykologisen käyttäytymisen ja mielensisäiset prosessit. Se hahmottelee paremmin normatiivisten talusteorioiden deskriptiivistä puolta, joka oli aikaisemmin jäänyt vähemmälle huomiolle. Erityisesti psykologian havaintoja ihmisten toiminnasta taloudessa alettiin huomioida 1950-luvulta lähtien.

Behavioraalinen taloustiede pyrkii siis lisäämään yksinkertaisten, perinteisen taloustieteen mallien soveltuvuutta käytäntöön huomioimalla ihmisten ajattelun vääristymät ja tahdonheikkouden. Psykologinen taloustiede erottaakin toisistaan kaksi erilaista talouden toimijaa: homo economicuksen ja homo sapiensin. Homo economicuksen, eli rationaalisen toimijan, juuret juontavat pitkälle taloustieteen historiaan. Rationaalisuusoletus onkin ollut pohja monelle mallille ja teorialle. Se on hyvä yksinkertaistus ja sopii moneen eri tilanteeseen, jossa mallinnetaan taloutta. Aina kuitenkin ihmisten rationaalisuus ei toteudu, koska sille asetettavat rajoitukset ovat hyvin tiukkoja. Tällöin talouden toimijasta tulee inhimillinen ihminen, eli homo sapiens, joka sortuu ajoittain optimista poikkeaviin päätöksiin. Näin ollen, koska behavioraalinen taloustiede huomioi inhimillisyyden, sen voidaankin ajatella lisäävän taloustieteen realismia ja kehittävän teorioiden toimivuutta. Psykologian ja ihmisten käyttäytymisen huomioiminen voivatkin tuottaa perinteiseen taloustieteeseen verrattuna parempia ennusteita yksilöiden toiminnasta ja sitä kautta antaa mahdollisuuden paternalismille ja ihmisten ohjailulle. (Camerer, Loewenstein & Rabin 2011.)

Behavioraalisen taloustieteen havaintoihin nojaavaa ihmisten toiminnan ohjailua eli paternalismia voi esiintyä monessa eri muodossa. Se voi olla kovaa ja ihmisten toimintaa rajoittavaa, jolloin yksilöiden käytöstä ohjataan esimerkiksi lakien avulla. Tällöin ihmisten valinnan vapautta rajoitetaan ja yksilöt alistetaan toimimaan kollektiivisen linjauksen mukaan. Paternalismi voi kuitenkin olla myös pehmeää tai liberaalia. Tällöin ihmisiä pyritään ohjailemaan kohti optimivalintoja, mutta

päätösvalta toiminnasta pysyy yksilöillä itsellään. Liberaalin ja pehmeän paternalismin ero on häilyvä ja ajoittain haastava erottaa. Pääsääntönä voidaan kuitenkin ajatella, että liberaali paternalismi on kaikista kevyintä ohjailua. Siinä yksilöille tarjotaan vaihtoehtoja, mutta päätäntävalta säilyy yksilöillä. Pehmeä paternalismi poikkeaa tästä siten, että se saattaa aiheuttaa valitsijalle suuruudeltaan pieniä kustannuksia, mikäli hän päätyy optimista poikkeavaan lopputulokseen. Vaikka ero eri muotojen välillä on pieni ja ajoittain tulkitsijasta riippuvainen, jaottelu on tarpeellista. Ihmisten autonomialla ja oikeudella tehdä omat päätöksensä voidaan perustella kovan ja pehmeän paternalismin vastustusta. Liberaalissa muodossa ohjailu on kuitenkin yksilön vapautta kunnioittavaa, joten sen oikeutusta on vaikeampi kiistää.

Liberaalin paternalismin periaatteita edustaa Cass R. Sunsteinin ja Richard H. Thalerin (2009) menestyskirjassaan esittelemä käsite *nudge*. Sanakirjan mukaan suomennettuna nudge tarkoittaa tönäisyä, tuuppimista tai työntämistä. Se on siis liberaalin paternalismin ohjailua, jossa yksilöitä ikään kuin tönäistään kohti optimaalista ratkaisua. Tarkoituksena on tietoisesti pyrkiä ohjaamaan yksilöitä siten, että heidän elämänlaatussa kohentuisi. Ohjailun avulla halutaan vaikuttaa ihmisten käytökseen ennustettavalla tavalla, ilman kieltoja tai muutoksia taloudellisissa insentiveissä. (Sunstein & Thaler 2009.) Vastaavan termin kiteyttäminen on haastavaa suomeksi, joten tässä tutkielmassa liberaalin paternalismin ohjailukeinoja kutsutaankin englannin kielisen termin mukaan. Lisäksi tutkielman viitekehys on rakennettu Cass R. Sunsteinin ja Richard H. Thalerin (2009) teoksessaan esittämän ideologian ja havaintojen pohjalta.

Nudge terminä on hyvin mielenkiintoinen ja ajatuksia herättävä. Se avaa uusia ulottuvuuksia ihmisten ohjailulle ja ajoittain taidokkaasti luotujen ohjailukeinojen vaikutus voikin olla jopa suurempi kuin suorien käskyjen valta. Yksilöiden ohjailu onkin noussut merkittäväksi mielenkiinnon kohteeksi eri maiden poliitikkojen keskuudessa. Toki nudgeja voi luoda kuka tahansa, mutta tässä tutkielmassa päähuomio keskittyy yhteiskunnalliseen viitekehykseen. Eri maiden kansalaisten asioista päättävät tahot ovatkin suurenevassa määrin alkaneet kiinnittää huomiota behavioraalisen taloustieteen havaintoihin ja niiden soveltamiseen käytännön elämässä. Esimerkiksi Yhdysvallat, Iso-Britannia ja Australia ovat nimenneet omat ohjailua suunnittelevat tahonsa hallituksen yhteyteen, jotka suunnittelevat keinoja ohjailla kansalaisia liberaalin paternalismin keinoin. Tämän työn tavoite onkin perustella oikeutusta kyseisten tiimien perustamiselle ja erilaisten ohjailukeinojen luomiselle. Tarkoituksena on pyrkiä vastaamaan, miksi yhteiskunnan tulisi ohjailla

yksilöitä kohti optimivalintoja. Työ pohjautuu olemassa olevaan kirjallisuuteen ja aiheesta laadittuihin tutkimuksiin.

Luvussa kaksi pohjataan tulevaa ja esitellään ihmismielen toimintaa. Siinä pureudutaan erityisesti perinteisen taloustieteen ja behavioraalisen taloustieteen erilaisiin käsityksiin talouden toimijoista ja esitellään eroja homo sapiensin ja homo economicuksen välillä. Lisäksi kappaleessa tuodaan ilmi ihmismielen toiminnan kaksi eri järjestelmää ja pohditaan lisää yksityiskohtia paternalismin eri muodoista. Luvussa kolme esitetään perusteluja paternalismin oikeutukseen psykologisen taloustieteen näkökulmasta. Kappaleessa tuodaan ilmi esimerkkien avulla ihmismielen ajattelun harhoja, jotka johtavat epäoptimaalisiin valintoihin. Nämä harhat tunnistamalla ja ennakoimalla yhteiskunnan päättäjät voivat luoda hyödyllisiä ohjailukeinoja. Luvussa neljä puolestaan annetaan esimerkkejä työkaluista, joiden avulla voidaan luoda tehokasta ohjailua. Siinä selvennetään valinta-arkkitehtuurin merkitystä ja käydään läpi käytännön esimerkki nudgesta pohdiskelemalla eläkejärjestelmän hyödyllisyyttä ja vaikuttavuutta ohjailukeinona. Lisäksi kappaleessa tuodaan ilmi liberaaliin paternalismiin kohdistuva kritiikki. Luku viisi koostuu johtopäätöksistä, joissa tehdään yhteenveto työn sisällöstä ja tuloksista.

## 2. IHMISMIELLEN TOIMINTA JA SEN OHJAILU

Taloustieteessä ajatellaan usein, että ihmisten käyttäytyminen on ennustettavaa ja johdonmukaista. Ihmismieli ei kuitenkaan ole aina niin yksinkertaisesti tulkittavissa. Ihmiset eivät muodosta valintojaan konemaisesti, pelkkien faktojen perusteella. He antavat tunteidensa ja rajallisen kognitiivisen kapasiteettinsa vaikuttaa päätösten muodostumiseen. Behavioraalinen taloustiede ja sen tutkimukset osoittavatkin heikkouksia ihmisten päätöksenteossa ja näin ollen kumoavat yksilöitä koskevaa rationaalisuusoletusta. Perinteinen rationaalisuusoletus on usein liian jyrkkä ja vaativa. Herbert A. Simon (1959) kehittikin termin rajoitettu rationaalisuus kuvaamaan ihmisten päätöksentekoprosessia tosielämässä. Rajoitetun rationaalisuuden mukaan ihmiset pyrkivät tekemään hyödyn maksimoivia valintoja, mutta rajallisen kapasiteettinsa vuoksi he saattavat välillä epäonnistua. Rationaalisuusoletusta voidaankin usein kritisoida ihmisten kognitiivisten kykyjen rajallisuudella (Mullainathan & Thaler 2000). Ihmisten ajattelun harhat ovat nousseet viime aikoina suurempaan tietoisuuteen, kun taloustieteilijät ovat ottaneet huomioon myös ihmisten käyttäytymisen psykologiset tekijät. Ihmisten käyttäytymistä ymmärtämällä voidaan pienillä asioilla saada aikaan suuria muutoksia yksilöiden toiminnassa. Oleellista tällaisessa paternalistisessa ajattelussa on kuitenkin ymmärrys ihmismielen toiminnasta ja sen antamista mahdollisuuksista.

### 2.1 Ihmiset ja econit

Perinteinen taloustiede mielletään usein monimutkaisten ja matemaattisten kaavojen yhdistelmäksi, joiden perusteella ennustetaan ja analysoidaan ihmisten toimintaa. Puhtaan talousteorian voidaankin ajatella olevan matematiikkaa ja loogista kieltä, jossa pääosassa ovat yksilöiden preferenssirelaatiot, valinnat ja arvostukset (Halko & Miettinen 2007). Talousteoria ajatellaan rationaalisen valinnan teoriaksi, jossa talouden toimija, homo economicus, pyrkii tekemään ainoastaan hyödyn maksimoivia valintoja (Pirttilä 2009). Tämän teorian oletuksena on, että yksilöillä on vakaat ja yhtenäiset preferenssit, joita he maksimoivat rationaalisesti. Maksimoinnin lopputuloksena he päätyvät korkeimpaan mahdolliseen saavutettavissa olevaan hyötyyn. (Rabin 1998.) Taloustiede nojaa siis vahvasti oletukseen, jonka mukaan ihmiset ovat rationaalisia toimijoita (Simon 1986).



Rationaalisuus on käsitteenä hyvin haastava määritellä. Sivistyssanakirjan mukaan rationaalisuuden käsite tarkoittaa järkipäistä tai loogisen ajattelun mukaista. Taloustieteessä määritelmät vaihtelevat hieman. Rationaalisuus voi tarkoittaa käyttäytymistä omien intressien mukaan tai jonkin syyn vuoksi. Pelkistetyimmässä muodossa rationaalisuuden voidaan ajatella olevan toimimista transitiivisten preferenssien mukaan. (Wilkinson 2008.) Käsitteestä on vaikea muodostaa yhtä selkeää määritelmää. Rationaalisen toimijan asenteille ja preferensseille voidaan kuitenkin muodostaa kriteerit, joiden täytyessä toiminnan voidaan ajatella olevan rationaalista. Nämä kriteerit ovat:

- 1. Asenteiden ja preferenssien tulee noudattaa logiikan ja todennäköisyyden perussääntöjä.*
- 2. Asenteiden ja preferenssien täytyy olla yhtenäiset.*
- 3. Asenteita ja preferenssejä ei tule muodostaa tai muuttaa merkityksettömien tai irrelevanttien tekijöiden pohjalta.*
- 4. Aatteet ja uskomukset eivät saa olla yhteen sopimattomia yksilön empiiristen havaintojen kanssa. (Wilkinson 2008.)*

Usein arkielämässä kaikkien näiden tekijöiden pohdiskelu voi olla haastavaa ja kuormittavaa. Yksinkertaisuuden vuoksi tässä työssä rationaalisuudella tarkoitetaan toimintaa, jolla yksilö pyrkii saavuttamaan itselleen korkeimman hyötytason.

Perinteisen talousteorian mukaan yksilöt ovat siis päätöksissään lähes erehtymättömiä. Kärjitetysti voidaankin ajatella, että homo economicus eli econ omaa rajattoman lasku- ja ymmärryskapasiteetin, eikä anna tunteidensa tai tahdonheikkouden vaikuttaa päätöksiinsä (Pirttilä 2009). Psykologiassa on kuitenkin huomattu talouden toimijoilla myös irrelevantteja piirteitä käytöksessään (Simon 1986). Ihmiset saattavat tehdä päätöksiä tunteiden vallassa tai sortua virheisiin, kun kyseessä on monimutkainen tai vieras valintatilanne. Näin ollen taloustiedettä ei voida enää yksinkertaistaa vain econien toimintaan, vaan täytyy tunnistaa myös päätöksenteon inhimillinen puoli. Valintoja tarkastellessa täytyy siis huomioida myös homo sapiens eli ihminen, jolla on rajoituksia kognitiivisessa kapasiteetissa. Ihmiset tekevät välillä virheitä päätöksissään ja kaihtavat mielellään monimutkaisia päätöksentekotilanteita. (Pirttilä 2009.) Rationaalisuuden oletukset ovatkin usein liian rajoittavia ihmisten päivittäiseen elämään (Halko & Miettinen 2007).

Rationaalisuuden aksiooman voidaankin ajatella olevan yksinkertaistus todellisesta maailmasta. Econeiden toiminnalla voidaan helposti ja vaivattomasti mallintaa ihmisten toimintaa. Tuloksia tulkitessa tulisi kuitenkin muistaa myös käyttäytymisen inhimillinen puoli ja rationaalisuuden asettamat tiukat rajoitukset. Keskeistä perinteisen taloustieteen luoman econin ja behavioraalisen taloustieteen ihmisen kohdalla onkin ymmärtää rationaalisen valinnan selkeys ja yksinkertaisuus, mutta samalla havaita myös ihmisille tyypilliset ajattelun harhat (Pirttilä 2009).

## 2.2 Ajattelun kaksi eri ulottuvuutta

Ihmisten ajattelu ja valintaprosessit ovat usein hyvin monimutkaisia tilanteita. Osassa niistä päätös saattaa syntyä impulsiivisesti ja tavallaan refleksinomaisesti kun taas toisissa tilanteissa päätös vaatii tuekseen syvällisen pohdinnan sen seurauksista. Ihmisillä voidaankin ajatella olevan kaksi erilaista ajattelun muotoa (Kahneman 2012). Kyseinen jako on yksinkertaistus ihmisten monimutkaisesta tiedonkäsittelystä, mutta se antaa melko realistisen kuvan valintoihin vaikuttavista tekijöistä (Sunstein 2014). Ihmisten voidaankin ajatella tekevän valintoja joko vaiston tai tietoisien ajatuksen perusteella. Tällöin mielenkiinto keskittyy siihen, osuuko vaiston mukaan tehty päätös oikeaan. (Sunstein & Thaler 2009.) Näin ollen ajattelun eri ulottuvuuksien voidaan ajatella liittyvän läheisesti edellisessä osiossa esitettyihin erilaisiin talouden toimijoihin, ihmisiin ja econeihin. Ihmiset käyttävät useasti ajattelun nopeaa ulottuvuutta eli automaattista systeemiä, jota voidaan kutsua myös järjestelmäksi 1. Tämä ulottuvuus takaa nopean valinnan, joka kuitenkin saattaa ajoittain aiheuttaa harhaa ajatteluun. Econit puolestaan turvautuvat yleensä järjestelmään 2, eli hitaampaan ja kognitiivisia ponnisteluja enemmän vaativaan vaihtoehtoon, joka yleensä tuottaa lähellä optimia olevia ratkaisuja. (Kahneman 2012.)

Järjestelmä 1 tarkoittaa ihmisten automaattista, refleksinomaista päätöksentekoa, jossa valinnat tehdään nopeasti, vähäisin tai mitättömin ponnistuksin, ilman tahdonalaisen säätelyn aistimusta (Kahneman 2012). Se on siis ikään kuin autopilotti, jonka avulla yksilö kulkee valintojen maailmassa (Sunstein 2014). Systeemi 1 on käytössä esimerkiksi silloin, kun ihminen väistää nopeasti pallon lentäessä kohti, hermostuu lentokoneen joutuessa turbulenssiin tai hymyilee suloiselle koiranpennulle (Sunstein & Thaler 2009). Järjestelmän 1 tuottamaa toimintaa voidaan siis kuvailla automaattiseksi reagoinniksi, joka on nopea ja intuitiivinen prosessi. Sen toimintaa ei voida kuitenkaan suoraan lukea perinteiseen ajatteluun, koska sen aiheuttamat reaktiot syntyvät ilman

ponnisteluita. (Balz, Sunstein & Thaler 2014.) Järjestelmään 1 ja sen toimintaan voidaankin liittää adjektiivit automaattinen, kontrolloimaton, vaivaton, assosiativinen, nopea, tiedostamaton ja harjaantunut (Sunstein & Thaler 2009). Järjestelmä 1 on siis enemmän tekijä kuin suunnittelija, joka toteuttaa ihmisen ajatuksiin tulevat mieliteot (Sunstein 2014).

Järjestelmän 1 toiminnan voidaan ajatella olevan rutiininomaista ja sen avulla tehtävät valinnat yleisesti ottaen ovat hyvää tasoa. Erityisesti paljon harjoitellut taidot voivat automatisoitua järjestelmään 1, jolloin kyseiset suorituksen osataan tehdä vaivattomasti, ilman suurempia ponnisteluja. Järjestelmän käyttäjä huomaakin usein valintojensa kognitiivisen vaivattomuuden. Ongelmia syntyy silloin, kun yksilö ei havaitse automaation aiheuttamaa epävarmuutta, joka vaikuttaa päätöksiin. (Kahneman 2012.) Myös tunteilla on suuri merkitys järjestelmän 1 toimintaan. Aivotutkimusten avulla on huomattu, että järjestelmän 1 ollessa käytössä erityisesti amygdala, eli aivojen automaattisten prosessien ja tunteiden keskus, on toiminnassa (Sunstein 2014). Emootioiden vaikutus valintoihin voi olla sekä positiivinen että negatiivinen (Sunstein 2013b). Esimerkiksi mielikuvat erilaisista elintarvikkeista ja niiden valmistustavoista voivat vaikuttaa yksilöiden ruokavalioon. Terveellisyyttä ja ekologisuutta kannattavalle ihmiselle rasvainen ja epäterveellinen ruoka saattavat aiheuttaa negatiivisia emootioita, jolloin he välttelevät kyseisiä ravintoaineita ja näin ollen saavuttavat terveellisemmän ruokavalion. Toisaalta esimerkiksi mielikuva alkoholista nautintoa tuottavana aineena saattaa lisätä alkoholin kulutusta ja aiheuttaa yksilölle terveysongelmia. Ihmisten toiminnan tarkkailemisen kannalta onkin oleellista huomata järjestelmän 1 toiminnalliset piirteet, jotka synnyttävät ennustettavia vinoumia ja kognitiivisia harhoja. Järjestelmän 1 aiheuttamia harhoja saattaa olla haastavaa poistaa, koska ihminen ei voi lopettaa järjestelmän toimintaa, ja usein harhojen poistaminen vaatii niiden tiedostamista ja ajatustyön hidastamista. (Kahneman 2012.)

Järjestelmä 2 puolestaan on käytössä silloin, kun yksilö kiinnittää huomionsa ponnistelua vaativiin mentaalsiin tehtäviin, jotka edellyttävät monimutkaisia kognitiivisia toimintoja (Kahneman 2012). Järjestelmä 2 on harkitseva ja laskelmoiva ja se ottaa huomioon erilaisten tapahtumien todennäköisyydet (Sunstein 2014). Sen toiminnot voidaankin usein liittää toimijuuden, valinnan ja keskittymisen subjektiivisiin kokemuksiin (Kahneman 2012). Järjestelmä 2 on siis sekä tekijä että suunnittelija. Se laatii ensin itse toimintasuunnitelman ja toteuttaa sen sitten. (Sunstein 2014.)

Järjestelmää 2 voidaankin kuvata adjektiiveilla kontrolloitu, ponnisteluja vaativa, deduktiivinen, hidas, itsetietoinen ja sääntöjä noudattava (Sunstein & Thaler 2009).

Järjestelmä 2 on usein se, jonka ihmiset ajattelevat kuvastavan itseään. Se ilmaisee yksilöiden arvioinnit, tekee monimutkaisia valintoja ja vahvistaa sekä rationalisoi järjestelmän 1 tuottamia tunteita. (Kahneman 2012.) Se siis ikään kuin kokoaa molempien järjestelmien tuottaman informaation. Järjestelmä 2 ei kuitenkaan ole pelkkä puolestapuhuja, vaan se muodostaa itse käsityksiä tilanteista ja estää sopimattomien ilmaisujen pääsyn julkisuuteen (Kahneman 2012). Järjestelmän 2 käyttö vaatii kuitenkin henkilöltä aina enemmän kognitiivista kapasiteettia ja vaivaa kuin järjestelmän 1 käyttö. Oleellista onkin, että järjestelmä 2 vaatii toimiakseen tarkkaavaisuutta ja sen käyttö ei onnistu jos yksilön huomio on kiinnittynyt jonnekin muualle (Kahneman 2012). Järjestelmän 2 ollessa toiminnassa aivojen etuotsalohkon kuori, eli aivojen edistynein alue, onkin aktiivisena. Järjestelmän 2 aiheuttamien toimintojen tarkkoja paikkoja aivoissa ei ole kuitenkaan pystytty kokonaisuudessa selvittämään. (Sunstein 2014.)

Ihmisten jokapäiväisessä toiminnassa molemmilla järjestelmillä on oma, suuri merkityksensä. Ihmisten ollessa valvella molemmat järjestelmät toimivat ja auttavat yksilöitä päätöksenteossa. Yleensä asioiden edetessä sujuvasti noudatetaan järjestelmän 1 valintoja ja järjestelmä 2 omaksuu ne melko helposti. (Kahneman 2012.) Päätöksenteon monimutkaistuessa päätäntävalta kuitenkin vaihtuu. Järjestelmä 1 voi tuottaa monimutkaisia ajatusmalleja, mutta se ei kykene järjestämään niitä järkeviksi ajatusten sarjoiksi ilman järjestelmän 2 apua. Tämä tarkoittaa siis, että järjestelmän 1 joutuessa hankaluuksiin liian monimutkaisten valintojen edessä, järjestelmä 2 tulee apuun ratkaisemaan tilanteita. Tämä järjestely toimii useissa tilanteissa hyvin ja saa aikaan tehokkaan työnjaon, jossa yksilöt minimoivat ponnistuksensa ja optimoivat suorituksensa. Joissakin tilanteissa järjestelmä 1 saattaa kuitenkin nopealla toiminnallaan aiheuttaa vinoumia ja systemaattisia virheitä yksilöiden ajatteluun. (Kahneman 2012.) Juuri tällaiset harhat ovat liberaalin paternalismin näkökulmasta mielenkiintoisia ja tarjoavat mahdollisuuden yksilöiden ohjailulle.

Järjestelmän 1 aiheuttamia virheitä on tutkittu ja niistä on olemassa havainnollistavia esimerkkejä. Esimerkiksi Stroopin (1935) suorittaman kokeen modernisoidussa versiossa koehenkilöille näytetään sanoja, jotka on kirjoitettu eri väreillä. Esitetyt sanat ovat punainen ja vihreä ja aluksi ne on kirjoitettu mustalla värillä. Koehenkilön tehtävänä on painaa nappia aina sen mukaan, kumpi väri

on kirjoitettu. Toisessa vaiheessa samat sanat toistuvat, mutta nyt ne on kirjoitettu satunnaisesti joko punaisella tai vihreällä värillä. Koehenkilöiden tehtävänä on jälleen painaa nappia kirjoitetun sanan mukaan. Tulosten perusteella koehenkilöiden vastausaika ja virheiden määrä kasvoivat huomattavasti testin toisessa osiossa, koska heidän järjestelmänsä 1 ja 2 eivät toimineet yhdessä. Koehenkilöiden automaattinen järjestelmä tunnisti tekstin värin nopeammin kuin järjestelmä 2 ehti reagoida kirjoitettuun sanaan. Näin ollen automaattinen järjestelmä ei kyennyt tuottamaan oikeita vastauksia ja järjestelmä 2 hidasti ajatteluprosessia tai hyväksyi virheellisiä vastauksia. (Balz ym. 2014.) Sama harha ilmenee myös tehtävien kohdalla, jotka ratkaistaan eri kielillä. Äidinkieli on yleensä automatisoitunut ihmisillä siten, että sen käytöstä vastaa järjestelmä 1, kun taas vieraat kielet vaativat prosessointia järjestelmältä 2. Näin ollen virheellisiä päätelmiä syntyy helpommin omalla äidinkielellä esitettyihin kysymyksiin, koska niihin vastaamisesta huolehtii automaattinen järjestelmä 1. (Sunstein & Thaler 2009.)

Ajattelun kaksi eri ulottuvuutta aiheuttavat siis harhoja ja vinoumia ihmisten elämään ja toimintaan, koska järjestelmä 1 saattaa tarjota intuitiivisia ja vaistonvaraisia päätöksiä, jotka eivät ole optimaalisia. Lisäksi yksilöiden päätöksenteko saattaa ajoittain olla hidasta, kun järjestelmä 2 prosessoi saatua informaatiota ja pyrkii kohti optimivalintaa. Ihmisten elämä olisi siis huomattavasti yksinkertaisempaa ja helpompaa, jos voitaisiin luottaa järjestelmän 1 valintoihin ilman uhkaa virheellisistä päätöksistä (Sunstein & Thaler 2009). Liberaalin paternalismin harjoittajien tulisiikin suunnitella esineet ja ympäristöt ensisijaisesti ihmisille, ei econeille. Econeille yksityiskohdilla ei ole väliä, koska heillä on kaikki rationaaliseen päätöksentekoon tarvittava tieto. Ihmisten näkökulmasta pienetkin asiat kuitenkin ovat merkityksellisiä ja havaittavan ärsykkeen ja sitä seuraavan reaktion yhteensopivuus on heidän toimintansa kannalta tärkeää. (Balz ym. 2014.) Tämän lisäksi liberaali ohjailu voisi olla sallittua myös, koska ajattelun eri muotojen vuoksi toisten henkilöiden ajattelun vinoumat on helpompi tunnistaa kuin omat (Kahneman 2012).

## 2.3 Paternalismi

Paternalismi tarkoittaa ihmisiä suojelevaa ja säätelevää toimintaa. Sen avulla pyritään estämään ihmisiä tekemästä haittaa itselleen. (Mead 1997.) Paternalismia voivat harjoittaa monet eri ihmiset tai instituutiot ja sitä voi ilmetä monissa eri muodoissa ja laajuuksissa (Sunstein 2013a). Tässä työssä keskitytään kuitenkin yhteiskunnan harjoittamaan paternalismiin ja sen seurauksiin. Yhteiskunta

harjoittaa paternalismia silloin, kun on epäily, että yksilöiden tekemät valinnat eivät edistä heidän hyvinvointiaan. Tällöin julkinen valta pyrkii vaikuttamaan päätöksiin muuttaen niitä kohti optimaalisempaa vaihtoehtoa. (Sunstein 2014.) Perinteinen sosiaalipolitiikka voidaan ajatella paternalismin lieväksi muodoksi, mutta varsinainen paternalismi on luonteeltaan vaativampaa. Paternalismin avulla ihmiset osallistetaan osaksi yhteiskuntaa. (Mead 1997.) Harjoitettu politiikka voidaankin katsoa paternalismiksi silloin, jos se yrittää vaikuttaa ihmisten päätöksiin siten, että yksilöiden valinnat olisivat optimaalisempia (Sunstein & Thaler 2009).

Perinteisessä taloustieteessä yksilöt siis ajatellaan rationaalisiksi toimijoiksi eli econeiksi, jotka päätöksillään ja valinnoillaan maksimoivat hyötyään. Rationaalisesti toimiessaan yksilöt tietävät itse, mitkä valinnat tuottavat heille korkeimman mahdollisen hyödyn. Tällöin ajatellaan, että julkinen valta ei voi toiminnallaan kasvattaa yksilön hyvinvointia. Kyseisessä tilanteessa verotuksen tulisikin olla mahdollisimman kevyttä ja julkisen vallan tulisi jättää päätöksentekovastuu esimerkiksi koulutuksesta ja terveydenhuollosta yksilöille. (Gittins 2005.) Psykologisen taloustieteen avulla voidaan kuitenkin osoittaa, että ihmiset eivät aina kykene rationaalisiin päätöksiin ja jotkin heidän valinnoistaan saattavat olla harhaisia. Ihmiset eivät siis kognitiivisten rajoitusten vuoksi kykene aina toimimaan todellisten preferenssiensä mukaisesti (Pusztai & Szabó 2014). Tämä antaa julkiselle vallalle mahdollisuuden puuttua yksilöiden toimintaan ja pyrkiä pienentämään valintojen harhoja paternalismin avulla.

Paternalismia harjoitettaessa on tärkeää kiinnittää huomiota kahteen eri seikkaan. Halutaanko enemmän vaikuttaa ihmisten toimintaan, vai toiminnan lopputuloksiin eli päätöksiin ja valintoihin. Yhteiskunnalla on siis erilaisia lähestymistapoja toteuttaa yksilöiden ohjailua. Yksinkertaisimmillaan paternalismin voidaan ajatella joko vaikuttavan systeemin 1 toimintaan tai vaihtoehtoisesti kouluttaa systeemiä 2, jolloin yksilöiden ajatusmaailma kehittyy. Paternalismin keinoiksi voidaankin ajatella:

1. *Vaikutetaan toiminnan lopputulokseen, mutta ei ihmisten tekoihin ja uskomuksiin.*
2. *Vaikutetaan ihmisten toimintaan, mutta ei sitä aiheuttaviin uskomuksiin.*
3. *Vaikutetaan uskomuksiin tarkoituksena sitä kautta muuttaa ihmisten tekoja.*
4. *Vaikutetaan preferensseihin tekojen ja uskomusten sijasta. (Sunstein 2014.)*

Kaikki nämä keinot tuottavat toteuttamisvaiheessa jotain muutosta ihmisten käytökseen. Oleellista onkin tunnistaa tilanne ja siihen vaikuttavat tekijät ja valita toimintatapa sen mukaan.

Kiteytetysti yhteiskunnan harjoittaman paternalismin tavoitteena on vaikuttaa yksilöiden valintoihin siten, että heidän elämästään tulee pidempi, terveempi ja onnellisempi (Sunstein & Thaler 2009). Yhteiskunta voi kuitenkin käyttää valtaa oikeutetusti vain jos sillä estetään henkilöä aiheuttamasta itselleen harmia (Mead 1997). Julkisen vallan tuleekin harkita tarkoin menetelmät, jotka toteutetaan ja huomioida niihin vaikuttavat sisäiset ja ulkoiset tekijät (Miller & Prentice 2013). Näin ollen ohjailussa on huomioitava kaikki siitä aiheutuva hyöty niin yhteiskunnan kuin yksilönkin näkökulmasta (Congdon 2013). Usein yksilöiden preferenssit perustetaankin yhteisöllisiin arvoihin (Pusztai & Szabó 2014). Paternalismia ei voida kuitenkaan perustaa pelkälle yhteiskunnan hyödyn maksimoinnille, vaan keskiössä siinä tulee olla yksilön hyvinvointi ja sen kohentaminen (Sunstein 2013b). Paternalismissa tuleekin huomioida ihmisten oma tahto ja preferenssit. Tarkoituksena ei siis ole syrjäyttää yksilöiden päätöksiä vaan pyrkiä vaikuttamaan niihin suotuisalla tavalla (Sunstein 2014).

Paternalismia voi olla hyvin erilaista. Yhteiskunta voi harjoittaa perinteistä niin sanottua kovaa paternalismia, jossa se määrää yksilöiden toimintaa erilaisilla pakotteilla ja rangaistuksilla. Tällöin pyritään ensisijaisesti vaikuttamaan yksilöiden toiminnan lopputuloksiin ja heikennetään ihmisten autonomiaa päätöksenteossa (Oliver 2015). Paternalismi voi olla myös asymmetristä, jolloin pyritään vaikuttamaan ainoastaan niihin yksilöihin, jotka tekevät optimista poikkeavia valintoja (Pusztai & Szabó 2014). Paternalismi voi olla myös pehmeää tai liberaalia. Tällöin ohjailu on pehmeää, heikkoa ja ei-tungettelevaa (Sunstein & Thaler 2009). Ihmisiä pyritään silloin johdattelemaan hyödyn maksimoiviin valintoihin ilman pakotteita (Oliver 2015). Kovan ja pehmeän paternalismin erottaa toisistaan ohjailun vastustamisesta syntyvät kustannukset. Kovan paternalismin vastustaminen aiheuttaa yksilölle suurempia kustannuksia kuin pehmeän paternalismin. (Sunstein 2014.) Pehmeä ja liberaali paternalismi eroavat myös toisistaan. Liberaalissa paternalismissa ihmisten on oltava vapaita tekemään mitä he haluavat ja valitsemaan oman mielensä mukaan (Sunstein & Thaler 2009). Liberaalissa paternalismissa ihmisille ikään kuin annetaan kartta, josta he itse voivat valita haluamansa reitin. Silloin ihmisille ei aiheudu ylimääräisiä kustannuksia riippuen siitä, minkä vaihtoehdon he valitsevat. Pehmeässä paternalismissa optimin vastaisista valinnoista puolestaan saattaa syntyä pieniä kustannuksia. Voidaankin ajatella, että

pehmeä paternalismi on liberaalia niin kauan, kun siitä ei synny kustannuksia päätöksentekijälle. (Sunstein 2014.)

Paternalismi saattaa aiheuttaa useille ihmisille sanana negatiivisen mielikuvan. Monet henkilöt voivat vierastaa ulkopuolisen vallan suorittamaa ohjailua. Tämä voi juontua historiasta, jossa kovalla paternalismilla on ollut suurempi asema. Nykyään kuitenkin paternalismia harjoitettaessa usein huomioidaan, että yhteiskunta ei voi olla itsekkään varma parhaasta toimintatavasta tai valinnasta. Tämän vuoksi liberaalissa paternalismissa keskitytäänkin ohjailemaan ihmisiä siten, että he voivat olla onnellisempia. Lopullinen valinta jätetään kuitenkin yksilölle itselleen. (Congdon 2013.) Tällainen ohjailu saattaa välillä olla suotavaa yksilöiden itsensäkin mielestä (Pirttilä 2009). Monesti ihmiset esimerkiksi toivovat, että haitalliset, mutta hyvin houkuttelevat vaihtoehdot eivät olisi heidän ulottuvissaan.

Liberaali paternalismi pyrkii siis paljastamaan ihmisille heidän kognitiivisten toimintojensa aiheuttamat harhat ja mahdolliset itsekontrolliongelmien siten, että yksilöt kykenisivät itse tekemään preferenssinsä optimoivia päätöksiä. Tarkoituksena ei ole asettaa lakeja, kieltoja ja sakkoja seuraukseksi epäoptimaalisista valinnoista, vaan lisätä ihmisten tietoisuutta eri vaihtoehtojen seurauksista siten, että he voivat muodostaa rationaalisia päätöksiä. Näin ollen yhteiskunnan luomassa nudgessa ei ole kyse suuremmasta yksilöiden ohjailusta vaan laadultaan paremmasta ohjailusta (Sunstein & Thaler 2009).



### 3. PÄÄTÖKSENTEON HARHAT

Ihmiset kohtaavat lukemattomia valintatilanteita elämänsä aikana. Toiset niistä ovat luonteeltaan yksinkertaisempia, kun taas toiset ratkaisut vaativat paljon tiedon prosessointia optimivaihtoehdon löytämiseksi. Aina valinnat eivät ole yksilöiden kannalta optimaalisia ja hyödyn maksimoivia. Behavioraalisen taloustieteen havaintojen avulla voidaankin osoittaa epäkohtia yksilöiden toiminnassa. Kyseisten havaintojen mukaan yksilöt saattavat tehdä ajoittain myös melko huonoja valintoja. Jotkin päätökset voisivat jäädä tekemättä, mikäli kiinnitettäisiin täysi huomio päätöksentekotilanteeseen sekä tiedostettaisiin tarvittava informaatio, kognitiiviset rajoitteet ja itsekontrolliongelmien. (Sunstein & Thaler 2009.) Optimivalinnasta poikkeavat tilanteet ovat kuitenkin liberaalin paternalismin kannalta merkityksellisiä. Tiedostamalla kyseiset valinnat ja niiden harhat voidaan perustella paternalismin hyödyllisyyttä ja ainakin jollain tapaa oikeuttaa ihmisten hienovarainen ohjailu. Paternalismin toteuttajien tulee kuitenkin huomioida ihmisten päätöksenteon harhat kattavasti ja monipuolisesti. Esimerkkejä tiedonkäsittelyn heikkouksista on melko paljon ja liberaalin paternalismin kannalta niistä on hyvä huomioida ainakin keskeisimmät tilanteet.

#### 3.1 Kognitiivisen ajattelun virheet

Päätöksenteko ja erilaiset valinnat ovat usein hyvin haastavia yksilöille ja ne saattavat vaatia suuren osan ajattelun kapasiteetista. Normaalisti ihmismieli toimii hyvin ja antaa optimivaihtoehtoa lähellä olevia ratkaisuja. Toisinaan yksilöiden ajatukset kuitenkin ovat harhaisia ja ihmiset tekevät systemaattisia virheitä. (Sunstein & Thaler 2009.) Ajattelu saattaa ohjata yksilöitä harhaan monella eri tavalla. Usein virheisiin saattaakin vaikuttaa rajallinen laskukapasiteetti, virheelliset kuvitelmat tai liian monimutkaiset päätöksentekotilanteet (Pirttilä 2009). Joskus ajattelun harhat eivät vie kauas optimivalinnasta, mutta toisinaan niillä saattaa olla merkittäviäkin vaikutuksia. Tämän vuoksi onkin tärkeää, että ihmisten valintatilanteissa tekemät erilaiset virheet tunnistetaan ja niiden seurauksia pohditaan. Koska virheet ajattelussa ovat toistuvia, ne antavat selvän mahdollisuuden yhteiskunnalle paternalistiseen ohjailuun.

Suuri osa ajattelun harhoista liittyy yksilöiden kognitiivisen kapasiteetin rajallisuuteen. Kognitiot ovat ihmisten mielensisäisiä prosesseja, joilla he prosessoivat informaatiota. Kognitiivisia toimintoja

ovat esimerkiksi muisti, havaitseminen, tarkkaavaisuus ja ajattelu. (Vihanto 2015.) Kognitiot liittyvät siis lähes kaikkeen ihmisen tiedonkäsittelyyn. Ihmisten käytös puolestaan syntyy tiedonkäsittelyn pohjalta, jolloin virheelliset kognitiot heijastuvat suoraan yksilöiden käyttäytymiseen. Ihmisten virheellisiä kognitiivisia malleja ja tiedonkäsittelyn kapasiteetin rajallisuutta voidaan kuitenkin tarkkailla ja tutkia, jolloin harhojen syntyä ymmärretään paremmin. Näin ollen erilaisten havaintojen pohjalta voidaankin ennustaa ihmisten mahdollisia, toistuvia ajattelun harhoja.

Ajattelun virheiden tunnistamisella ja huomioimisella voidaan saavuttaa suuria hyötyjä ja edistää ihmisten hyvinvointia. Tärkeää olisikin saada yksilöt luottamaan automaattisen järjestelmänsä tekemiin valintoihin ja näin ollen saada päätöksenteko vaivattomammaksi (Sunstein & Thaler 2009). Ajattelun harhoja on tutkittu melko paljon ja niistä onkin voitu erottaa selkeitä tekijöitä. Ihmiset saattavat liiaksi nojautua päätöksenteossaan heuristiikkoihin, he epäonnistuvat välillä kognitiivisia toimintoja vaativissa tehtävissä tai saattavat jämähtää vallitsevaan tilanteeseen. Lisäksi ylioptimismi, tappion pelko tai asioiden esitystapa voivat ohjailla ihmisten päätöksiä virheelliseen suuntaan. Kaikki nämä tekijät, joko yhtä aikaa tai yksittäin toteutuneina ovat merkittäviä tekijöitä valintatilanteissa ja niihin tulisi kiinnittää huomiota.

### 3.1.1 Heuristiikat

Ihmisille tulee päivittäin eteen useita tilanteita, joissa heidän täytyy tehdä päätöksiä. Aina päätöksenteolle ei ole paljoa aikaa ja henkilö ei ehdi kunnolla miettiä ja analysoida lopputulosta. Silloin saatetaan usein turvautua heuristiikkoihin eli peukalosääntöihin. Heuristiikat ovat yksinkertaistettuja valintamalleja, jotka vaativat mahdollisimman vähän kognitiivista vaivaa, mutta jotka johtavat välillä poikkeamiin normatiivisista periaatteista (Camerer & Loewenstein 2011). Heuristiikat ovat siis ihmisten käyttämiä ajattelun oikopolkuja, joissa monimutkainen kysymys ratkaistaan vastaamalla yksinkertaiseen, pelkistetympään tehtävään (Gilovich, Griffin & Kahneman 2002). Joissakin tilanteissa peukalosäännöt voivat tarjota yksilölle nopean ja vaivattoman tavan tehdä päätöksiä. Hyvä heuristiikka takaakin ripeän ja lähellä optimia olevan vastauksen, kun aika ja ajattelun kapasiteetti ovat rajallisia. Huono heuristiikka puolestaan rikkoo loogisia periaatteita ja voi johtaa väärin päätelmiin. (Camerer & Loewenstein 2011.)

Peukalosääntöjen käytön luomat harhat vaikuttavat paljon ihmisten jokapäiväiseen elämään. Yhteiskunta voikin virheelliset päätökset tiedostamalla löytää yksinkertaisia keinoja, joilla ohjailla ihmisten valintoja kohti paremman hyödyn tuottavia ratkaisuja. Yleensä yksilöt käyttävät päätöksiensä pohjalla vähintään kolmea heuristiikkaa. Yleisimmät näistä peukalosäännöistä ovat ankkurointi sekä saatavuuden ja edustavuuden heuristiikat. Kaikki nämä kolme ovat oikein käytettyinä taloudellisia ja hyvin toimivia, mutta ne voivat myös helposti johtaa systemaattisiin ja ennustettaviin virheisiin. (Kahneman & Tversky 1974a.)

### *3.1.1.1 Ankkurointi*

Ankkurointi on yksi peukalosääntö, jota ihmiset käyttävät tehdessään päätöksiä epävarmuuden vallitessa. Kahneman ja Tversky (1974a) kuvaavat ankkuroinnin prosessiksi, jossa henkilö muodostaa päätöksen aloittaen jostakin lähtöarvosta. Lähtöarvo voi olla etukäteen annettu, se voi sisältyä kysymykseen tai henkilö voi päätyä siihen osittaisen laskutoimituksen perusteella. Lähtöarvon selvitettyään henkilö sopeuttaa sen ratkaistavaan kysymykseen ja saa näin ollen estimoitua vastauksensa. Ankkurointi ja sitä seuraava sopeutuminen on siis kognitiivinen prosessi, jossa henkilö ensin keskittyy ankkurin löytämiseen ja sen jälkeen suorittaa dynaamisen sopeutumisen kohti etsimäänsä vastausta (Gilovich ym. 2002).

Ihmiset käyttävät ankkuroinnin heuristiikkaa paljon päätöksenteon tukena. Useimmiten se on käytössä, kun henkilön täytyy tehdä numeerinen arvio ja hänellä on tarjolla jokin relevantti arvo, johon ankkuroitua (Kahneman & Tversky 1974a). Ankkurointia tutkitaankin usein siten, että koehenkilölle annetaan jokin luku ennen kuin hänen täytyy tehdä numeerinen päätös (Gilovich ym. 2002). Esimerkki tällaisesta tutkimuksesta on koe, jossa Oregonin yliopiston opiskelijat pyörittivät onnenpyörää, joka oli muokattu sellaiseksi, että se pysähtyi vain numeroihin 10 tai 65. Tämän jälkeen opiskelijoilta kysyttiin suhteessa onnenpyörään irrelevantti kysymys siitä, kuinka moni Afrikan valtio on YK:n jäsen. Vaikka opiskelijat ymmärsivät, että onnenpyörällä ei ole mitään tekemistä kysyttävän asian kanssa, he antoivat silti pyörittämänsä luvun vaikuttaa vastauksiinsa. Numeron 10 pyörittäneet arvioivat vastaukseksi keskimäärin 25 %, kun taas numeron 65 pyörittäneet 45 %. (Kahneman 2012.) Tämän perusteella voidaan huomata, että onnenpyörästä saatu ankkurin arvo aiheutti harhaa henkilöiden päättelyketjuun. Koehenkilöt antoivat onnenpyörän numeron vaikuttaa vastaukseensa, vaikka arvo oli kysymyksen kannalta epärelevantti.

Ankkuroitumisen voidaan ajatella syntyvän kahdella tavalla. Tieto johon ankkuroidutaan aiheuttaa suggestion eli viritysvaikutuksen, joka virittää henkilön ajatukset kysymykseen. Tämä virittyneisyys vaikuttaa päätelmiin, joita henkilö tekee esitetystä kysymyksestä. Suggestion ja varsinaisen kysymyksen jälkeen tapahtuu säätö, jolloin vastaus kysymykseen estimoidaan annetun ankkurin pohjalta. (Kahneman 2012.) Henkilön omaksumat ankkurit voivat olla lähes mitä vain. Niiden ei välttämättä tarvitse olla millään tavalla yhteydessä esitettyyn kysymykseen. (Sunstein & Thaler 2009.) Esimerkiksi Russo ja Shoemaker (1989) osoittivat asian kokeessaan, jossa he pyysivät ihmisiä arvioimaan vuoden, jolloin Attila, hunnien johtaja, hallitsi Eurooppaa. Ennen tätä kysymystä henkilöiden oli pyydetty kirjoittamaan puhelinnumerosa kolme viimeistä lukua paperille ylös. Vaikka henkilöt tiesivät, että puhelinnumerolla ei ole mitään tekemistä Euroopan hallitsijan kanssa, he silti antoivat sen vaikuttaa vastauksiinsa. Henkilöt, joiden puhelinnumeron kolme viimeistä numeroa muodostivat suuren luvun, arvioivat vastauksensa keskimäärin kolmesataa vuotta myöhemmäksi kuin pienen luvun saaneet. Henkilöt olivat siis ankkuroituneet puhelinnumerosa kolmeen viimeiseen lukuun ja estimoivat vastauksensa säätämällä kyseistä lukua kohti ratkaisua, joka soveltuisi esitettyyn kysymykseen.

Ankkuroitumista voi tapahtua myös ei-numeeristen kysymysten kohdalla. Tällöin henkilö ankkuroituu johonkin muuhun ympäristöstä tulevaan vihjeeseen. Ankkurina voi toimia esimerkiksi edeltävä kysymys tai keskustelu. Martin, Schwarz ja Strack (1988) osoittivat kokeessaan, että ensin esitetty spesifi kysymys voi vaikuttaa toisena tulevan laajemman kysymyksen vastaukseen. Esimerkiksi koehenkilöillä, joilta kysyttiin ensin, kuinka usein he käyvät treffeillä ja sen jälkeen, kuinka tyytyväisiä he ovat elämäänsä, korrelaatio vastausten välillä oli huomattava. Kun kysymykset esitettiin toisin päin, korrelaatio laski merkittävästi. Koehenkilöt siis ankkuroituivat mielialaan, jonka ensimmäinen tarkka kysymys heille toi ja antoivat sen vaikuttaa myös jälkimmäisen kysymyksen vastaukseen. Esitettyjen kysymysten järjestyksellä on siis huomattavasti merkitystä henkilöiden vastauksiin (Sunstein & Thaler 2009).

Ankkuroinnin heuristiikan tunnistaminen on merkittävä huomio liberaalin paternalismin näkökulmasta, koska henkilöille tarjottavat ankkurit vaikuttavat suuresti heidän päätöksiinsä ja toimintaansa. Ankkuroinnin heuristiikan avulla voidaan muuttaa ihmisten käytöstä heille edullisemmaksi ja saada heidät toimimaan toisin (Sunstein & Thaler 2009). Ankkuroinnin

hyödyntäminen ja tiedostaminen voikin lisätä ihmisten hyötyä ja hyvinvointia arkipäiväisessä elämässä. Ankkuroinnin heuristiikan hyödyntämistä ihmisten ohjailussa on kuitenkin myös kritisoitu, koska erilaiset ankkuroinnin aloituskohdat antavat erilaisia estimaatteja ja näin ollen johtavat harhaan päättelyssä (Kahneman & Tversky 1974a). Henkilöiden päätökset saattavatkin olla liian riippuvaisia lähtöarvosta (Akerlof & Yellen 1987). Näin ollen ankkuroinnin peukalosääntöä hyödynnetessä täytyy kiinnittää paljon huomiota siihen, miten ohjailu tehdään ja paljonko se vaikuttaa yksilöiden käytökseen.

### *3.1.1.2 Saatavuus*

Saatavuuden heuristiikan mukaan ihmiset tekevät joitakin päätöksiä sen perusteella, kuinka helposti he pystyvät palauttamaan vastaavan tilanteen mieleensä. Tätä heuristiikkaa käytetään yleensä, kun halutaan arvioida jonkin tapahtuman tiheyttä tai todennäköisyyttä. (Kahneman & Tversky 1974a.) Aina peukalosäännön käyttö ei edellytä edes esimerkin keksimistä, vaan joskus ihmiset voivat oikaista päätöksenteossa luottaen mieleessään muodostamaan vaikutelmaan ratkaisun suhteellisesta yleisyydestä (Kahneman 2012). Erityisesti tätä heuristiikkaa hyödynnetään, kun pyritään arvioimaan jonkin riskin todennäköisyyttä (Sunstein & Thaler 2009). Tällöin arvio tehdään sen mukaan, kuinka helppoa henkilön on palauttaa mieleen vastaavia tilanteita. Mitä vaivattomampaa vastaavan riskin keksiminen on, sitä todennäköisempänä henkilö yleensä pitää sen toteutumista. Näin ollen jotain hyvinkin harvinaista tapahtumaa saatetaan pitää todellisuutta todennäköisempänä ja siten heuristiikan käytöstä seuraa harhoja ajatteluun. (Kahneman 2012.)

Harhat johtuvat usein siitä, että mieleen palauttamiseen vaikuttavat monet eri tekijät. Monesti tapahtuma, jonka on omakohtaisesti kokenut, on helppoa palauttaa mieleen (Sunstein & Thaler 2009). Aina tilanteesta ei tarvitse olla edes omaa kokemusta, vaan riittää, että on nähnyt tapahtuman tai joku tuttu on käynyt sen läpi. Tällaiset tilanteet palautuvat mieleen vaivattomammin kuin esimerkiksi lehdestä luetut tai televisiosta katsotut tapahtumat. (Kahneman & Tversky 1974a.) Myös tapahtuman ajankohdalla on merkitystä. Jos vastaava tilanne on juuri sattunut, se tulee helpommin mieleen kuin esimerkiksi viisi vuotta sitten ollut vastaava tilanne. Lisäksi tunteet ja mielikuvat vaikuttavat siihen, miten henkilö kokee asian yleisyyden. (Sunstein & Thaler 2009.) Näiden lisäksi saatavuuden heuristiikkaan vaikuttaa myös henkilön mielikuviutus ja se, kuinka hyvin hän pystyy kuvittelemaan tapahtuman mahdolliseksi (Kahneman & Tversky 1974a).

Saatavuuden heuristiikalla on suuri vaikutus siihen, miten ihmiset kokevat riskin ja sitä kautta päätöksiin, joita yksilöt tekevät (Sunstein & Thaler 2009). Kognitiivisesti helposti saatavilla olevan tapahtuman riski yliarvioidaan ja vaikeasti mieleen palautettavan tapahtuman todennäköisyys puolestaan aliarvioidaan. Ajattelun virheet näkyvät jokapäiväisessä elämässä, kun yksilöt tekevät päätöksiä esimerkiksi siitä lähettävätkö he tekstiviestejä samalla kun ajavat autoa, tupakoivatko he tai kävelevätkö yksin kaupungilla pimeään aikaan. (Sunstein 2013a.) Heuristiikan perusteella tehtävillä päätöksillä voi olla myös kauaskantoisemmat vaikutukset, kun ihmiset arvioivat vakuutusturvansa tarvetta tai tekevät sijoituspäätöksiä (Sunstein & Thaler 2009). Esimerkiksi tulipalon uhka omassa kodissa voi tuntua hyvin epätodennäköiseltä, jos henkilö ei ole ikinä ollut osallisena missään vastaavassa onnettomuudessa. Näin ollen palovakuutus saatetaan jättää ostamatta ja tulipalon sattuessa seuraukset ovat yksilön kannalta katastrofaaliset. Tai sijoituskohteita valittaessa saatetaan päätyä sellaisen yrityksen osakkeisiin, joka on viimeaikoina ollut hyvin tuottava, vaikka yrityksen tulevaisuus ei vaikuttaisikaan niin lupaavalta.

Saatavuuden heuristiikkaa on tutkittu myös koetilanteissa. Yksi esimerkki tällaisesta kokeesta on tilanne, jossa koehenkilöille esitettiin lista henkilöiden nimistä. Listassa oli sekä miesten että naisten nimiä. Koehenkilöiden tehtävänä oli arvioida, kumpia nimiä listassa oli enemmän. Osalle koehenkilöistä annettiin lista, jossa oli vähemmän naisten nimiä, mutta valitut nimet kuuluivat julkisuuden henkilöille. Osalle puolestaan annettiin lista, jossa miesten nimet olivat julkisuudesta tunnettuja. Tässä listassa miesten nimiä oli lukumäärällisesti vähemmän. Kokeen tulokset osoittivat, että ilman tarkempaa laskemista koehenkilöt käyttivät saatavuuden heuristiikka ja arvioivat, että julkisuudesta tunnettujen henkilöiden edustaman sukupuolen nimiä oli enemmän, vaikka todellisuudessa tilanne oli päinvastainen. Henkilöt tekivät siis arvionsa sen mukaan, mikä tieto oli helpoiten saatavilla muistista. (Kahneman & Tversky 1974a.)

Saatavuuden heuristiikka on useimmiten oiva apuväline arkipäiväisen ajattelun sujuvoittamiseksi. Se voi kuitenkin aika ajoin johtaa ajattelua harhaan ja sitä kautta saada ihmiset toimimaan oman etunsa vastaisesti. (Sunstein 2013a.) Peukalosääntö onkin saanut kritiikkiä siitä, että sitä käytettäessä saatetaan luottaa liikaa hiljaiseen tietoon, joka on helppo palauttaa mieleen, ja näin ollen ihmisten tekemät valinnat vääristyvät (Akerlof & Yellen 1987). Saatavuusvinoumien

vastustaminen on mahdollista, mutta se on usein henkilöille rasittavaa ja ajattelua kuormittavaa (Kahneman 2012).

Saatavuuden heuristiikka vaikuttaa osaltaan myös poliittiseen päätöksentekoon. Yhteiskunnalliset päätökset koskevat usein ihmisten tärkeiksi kokemia asioita ja ihmiset saattavat käyttää asioiden priorisoinnissa hyväkseen peukalosääntöjä. Keskustelun kohteeksi nousevat asiat saattavat siis olla juuri niitä, joita saatavuuden heuristiikka tuo mieleen. Tämä antaa yhteiskunnalle mahdollisuuden käyttää hyväkseen liberaalia paternalismia. Kun saatavuuden heuristiikka on käytössä, yhteiskunta voi ohjailla niin yksityiset kuin julkisetkin päätökset kohti oikeita todennäköisyyksiään. Tämä voi tapahtua esimerkiksi muistuttamalla ihmisiä tapahtumien todellisesta yleisyydestä ja antamalla heille oletusten tueksi tilanteita, joissa kaikki on mennyt uhkasta huolimatta hyvin. (Sunstein & Thaler 2009.) Pienen ohjailun avulla ihmiset voidaan saada ymmärtämään ja ajattelemaan mahdollisia uhkia tarkemmin ja sitä kautta suhtautumaan niihin oikealla vakavuudella.

### *3.1.1.3 Edustavuus*

Edustavuuden heuristiikka voitaisiin kutsua myös samanlaisuuden heuristiikaksi (Sunstein & Thaler 2009). Ihmiset käyttävät peukalosääntöä pohtiessaan, kuinka suurella todennäköisyydellä asia tai tapahtuma kuvastaa heillä mielessä valmiiksi oleva kuvaa. Subjektiiivinen todennäköisyys riippuu siis siitä, kuinka samanlainen asia on kuin muu populaatio tai kuinka hyvin se kuvastaa kyseisen prosessin piirteitä (Kahneman & Tversky 1974b). Heuristiikan käyttöä kuvaa hyvin tilanne, jossa henkilön täytyy päätellä, kuinka todennäköisesti asia A kuuluu kategoriaan B. Tällaisessa tapauksessa päätös tehdään usein sen pohjalta, kuinka samanlainen A on kuin B:n stereotyyppi. (Sunstein & Thaler 2009.) Päätöksessä käytetään siis avuksi stereotyyppejä ja niiden avulla muodostetaan käsitys asiasta.

Edustavuuden heuristiikka on joissakin tapauksissa hyvin käytännöllinen apuväline. Useissa tilanteissa päätöksenteko stereotyyppien avulla saattaa toimia todella hyvin (Sunstein & Thaler 2009). Myös intuitiiviset vaikutelmat voivat joissain tilanteissa olla huomattavasti parempia kuin sattumanvaraiset arvaukset (Kahneman 2012). Heuristiikka voi kuitenkin johtaa myös helposti harhaan ja aiheuttaa ajattelun virheitä jokapäiväisessä elämässä (Sunstein & Thaler 2009). Peukalosääntöön luottaminen voi siis ajoittain johtaa vakaviinkin tilastollisen logiikan vastaisiin

päätelmiin (Kahneman 2012). Ihmiset saattavat arvioida edustavuuden virheellisesti tai edustavuus voidaan myös tulkita todennäköisemmäksi kuin se oikeasti olisi (Kahneman & Tversky 1974b). Ihmiset myös uskovat, että usein toistettu satunnainen asia, jonka lopputulos on sama, on todennäköinen, vaikka kyseessä olisi täysin aikaisemmista tapahtumista riippumaton tekijä (Kahneman & Tversky 1974a). Esimerkkejä tällaisista tapahtumista ovat kolikon heitto ja pallopeleissä maalin tai korin teko. Niissä seuraavan toiston onnistumisen todennäköisyys on joka kerta tismalleen sama, riippumatta siitä, kuinka usein tehtävä on aikaisemmin onnistunut. Ihmiset kuitenkin edustavuuden heuristiikan luoman harhan vuoksi kuvittelevat, että mikäli kolikon heitossa on tullut monta kruunaa peräkkäin, seuraavakin heitto on todennäköisesti kruuna. Tai koripallossa monta koria peräkkäin heittänyt pelaaja on harhan perusteella todennäköinen korintekijä myös seuraavalla kerralla. (Kahneman 2012.)

Edustavuuden heuristiikka ilmenee myös koetilanteessa, jossa koehenkilöille kerrottiin kuvaus eräästä naisesta. Annetut faktat olivat seuraavat:

*”Linda on kolmekymmentäyksivuotias, naimaton, suorasukainen ja erittäin älykäs. Hänen pääaineensa oli filosofia. Opiskeluaikanaan hän oli erittäin kiinnostunut syrjintään ja sosiaaliseen oikeudenmukaisuuteen liittyvistä asioista ja osallistui myös ydinvoiman vastaisiin mielenosoituksiin.”* (Kahneman 2012.)

Kertomuksen jälkeen koehenkilöiltä pyydettiin valitsemaan kahden eri vaihtoehdon väliltä se, kumpi heidän mielestään oli todennäköisempi. Toisen vaihtoehdon mukaan Linda on pankkivirkailija ja toisen mukaan hän on pankkivirkailija ja toimii naisasialiikkeessä. Useimmat vastaajat valitsivat jälkimmäisen vaihtoehdon edustavuuden heuristiikan mukaan, koska edeltävä kuvailu antoi ymmärtää, että naisasialiikkeessä toimiminen voisi olla Lindalle luonteenomaista. Tässä tapauksessa heuristiikka kuitenkin johti virhearvioon, koska aikaisemman kuvailun avulla ei voida sanoa, kumpi vaihtoehdoista on oikea, mutta vaihtoehtojen todennäköisyydet on kuitenkin helppo määrittää. Molemmat vaihtoehdot sisältävät väitteen Lindan ammatista, mutta vain toisessa vaihtoehdossa on myös toinen määritelmä. Näin ollen loogisella päättelyllä voidaan havaita, että ensimmäisen vaihtoehdon toteutumisen todennäköisyys on selvästi parempi kuin jälkimmäisen. Peukalosäännön mukaan ihmiset silti valitsivat virheellisen, intuitiivisesti soveltuvamman vaihtoehdon. (Kahneman 2012.)



Edustavuuden heuristiikka auttaa ihmisiä selviämään nopeista päätöksentekotilanteista ja se saattaa usein olla hyvin käytännöllinen työkalu. Sitä on kuitenkin kritisoitu, koska peukalosääntöä käytettäessä turvaudutaan usein liiaksi stereotyyppeihin ja valintojen samankaltaisuuteen (Akerlof & Yellen 1987). Stereotyyppeihin nojautuminen voi johtaa virheellisiin valintoihin, koska asioiden samankaltaisuuteen voivat vaikuttaa useat eri tekijät (Kahneman & Tversky 1974a). Tämän epäkohdan vuoksi yhteiskunta voikin toiminnallaan ehkäistä harhojen syntymistä ja esimerkiksi tiedostamisen ja tiedonannon avulla ohjata tehtäviä päätöksiä siten, että niistä saatava yksilöiden hyvinvointi on maksimaalinen.

### 3.1.2 Optimismi ja liika itsevarmuus

Monet ihmiset uskottelevat itselleen, että he ovat haavoittumattomia tai että heille ei voi käydä mitään pahaa. Heillä on harhaluulo, että vain muut henkilöt kohtaavat epäonnea ja ikäviä tapahtumia. (Weinstein 1980.) Optimismi ja liika itsevarmuus tarkoittavatkin harhaa, jonka mukaan ihmiset uskovat riskien toteutuvan muilla henkilöillä huomattavasti todennäköisemmin kuin heillä itsellään (Sunstein 1998). Negatiivisen tapahtuman todennäköisyys omalle kohdalle arvioidaan yleensä keskivertoa pienemmäksi ja positiivisen tapahtuman todennäköisyys keskivertoa suuremmaksi. Ihmiset muodostavat odotuksensa todennäköisyydestä yleensä aiempien kokemusten, tapahtuman suotavuuden, havaitun todennäköisyyden ja kokemansa tilanteen hallinnan mukaan. (Weinstein 1980.)

Ihmisten ylioptimismi on havaittu useissa eri tutkimuksissa. Esimerkiksi Weinstein (1980) on tutkinut kyseistä harhaa tiedustelemalla 258 opiskelijalta, kuinka todennäköisinä he pitivät tiettyjä 42 elämäntapahtumaa omalla kohdallaan. Elämäntapahtumia olivat esimerkiksi oman asunnon omistaminen, hyvän työpaikan saavuttaminen, itsemurha ja syövän sairastaminen. Kokeen tulokset osoittivat, että useimmat opiskelijoista olivat hyvin optimistisia tulevaisuuden suhteen. Positiiviset tapahtumat arvioitiin käyvän toteen omalla kohdalla todennäköisemmin kuin negatiiviset. Opiskelijat sortuivat siis ylioptimismiin, eivätkä huomioineet realiteetteja päätöksenteossaan. Sama harha on havaittu myös kokeessa, jossa opiskelijoiden täytyi ennen kurssin alkua arvioida, kuinka hyvin he suoriutuisivat kurssista. Koe suoritettiin siten, että opiskelijoita kysyttiin, kuinka hyvin he arvioivat suoriutuvansa kurssista suhteessa muihin. Tulosten mukaan vain 5 % uskoi suoriutuvansa

alle mediaanin ja yli puolet arvioi kuuluvansa parhaaseen 20 prosenttiin. (Sunstein & Thaler 2009.) Tämä ei tietenkään voi olla todellinen tilanne, joten monet opiskelijoista arvioivat suoriutumisensa yläkanttiin.

Optimismi ja liika itsevarmuus liittyvät ihmisten kykyyn pitää mielensä tasapainossa. Ylioptimismi voidaankin ajatella coping-keinoksi, jonka avulla ihmiset pyrkivät selviämään stressaavista ja hankalista elämäntilanteista (Armor & Taylor 1996). Ihmiset käyttävät optimismia defensiivisenä keinona, jolla he torjuvat masennusta (Weinstein 1980). Harha muodostuu siis siten, että ihmiset pyrkivät sulkemaan ikävät tapahtumat pois ja siten ajattelevat, että ne ovat epätodennäköisiä. Usein mitä negatiivisemmasta asiasta on kyse, sitä pienempänä ihmiset pitävät todennäköisyyttä, että se sattuisi omalle kohdalle (Weinstein 1980).

Liika optimismi korostuu erityisesti ääripään tunteita herättävien tapahtumien kohdalla, mutta sitä on havaittavissa myös arkipäiväisissä tilanteissa. Esimerkiksi monet uskovat olevansa keskivertoa etevämpiä ajamaan autoa, keskivertoa huumorintajuisempia ja keskivertoa onnekkaampia, koska he lottoavat joka viikko kuvitellen voiton todennäköisyyden olevan huomattavasti todellisuutta suurempi (Sunstein & Thaler 2009). Ihmiset kieltävät usein myös avioeron todennäköisyyden, koska lähes kukaan ei naimisiin mennessään usko eron mahdollisuuteen, mutta todellisuudessa noin puolet liitoista päättyvät eroon (Mahar 2003). Ylioptimismi aiheuttaa siis huomattavia harhoja jokapäiväiseen elämään ja toimintaan.

Optimismi ja liika itsevarmuus selittävät osaltaan myös ihmisten riskinottoa (Sunstein 1998). Erityisesti se korostuu, kun kyseessä ovat elämään ja terveyteen liittyvät asiat (Sunstein & Thaler 2009). Ihmiset ottavat tarpeettomia riskejä, koska he eivät usko, että niiden seuraukset koskettaisivat heitä. Esimerkiksi lähes kukaan tupakoijista ei kuvittele sairastuvansa keuhkosityöpään ja harva viinilasin nauttija uskoo päätyvänsä alkoholistiksi. Riskien väheksyminen saattaa kuitenkin johtaa ikävään lopputulemaan. Näin ollen useat henkilöt saattaisivat hyötyä hienovaraisesta ohjailusta. Ihmisten liian positiivinen suhtautuminen riskeihin tulisikin ottaa huomioon ja tiedostaa päätöksiä tehtäessä.

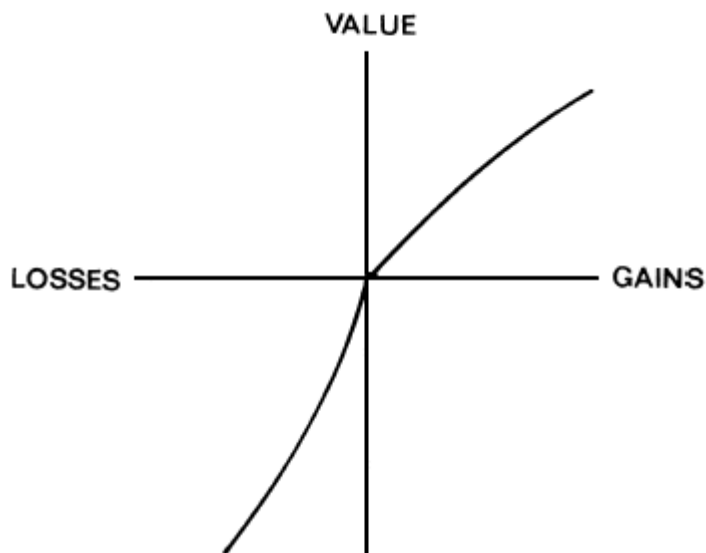
### 3.1.3 Voitot ja tappiot

Useimmat ihmiset inhoavat häviämistä ja karttavat tappiota kaikin mahdollisin keinoin. Tappion tunne on epämiellyttävä ja inhottava. Tutkimuksilla onkin voitu osoittaa, että ihmiset inhoavat tappiota suhteellisesti huomattavasti enemmän kuin pitävät voitosta (Rabin 1998). Perus intuitio tappion karttamisen taustalla onkin, että määrällisesti yhtä suuri tappio voi tuntua huomattavasti merkittävämmältä kuin samansuuruinen voitto (Kahneman & Tversky 1991). Yleisesti henkilöiden kokema ero tappion ja voiton suuruuden välillä on osoitettu olevan noin 2:1 (Kahneman, Knetsch & Thaler 1991).

Menettämisen ja saamisen suhdetta kuvastaa hyvin Kahnemanin, Knetchin ja Thalerin (1990) suorittama koe. Kokeessa puolet luokan oppilaista saivat mukin, jossa oli kuva yliopiston tunnuksesta. Opiskelijoiden pyydettiin tutkimaan tunnusta siten, että henkilöt jotka eivät saaneet mukia, katsoisivat kuvaa vieressä istuvan mukista. Tämän jälkeen mukien omistajille annettiin mahdollisuus myydä mukinsa sellaiselle henkilölle, jolla ei ollut mukia. Testi suoritettiin niin, että mukin omistajilta kysyttiin hintaa, jolla he olisivat valmiita myymään mukinsa ja ostajilta hintaa, jonka he olisivat valmiita mukista maksamaan. Tulokset paljastivat, että myyjät pyysivät mukista keskimäärin kaksinkertaisen hinnan suhteessa siihen, paljonko ostajat olivat valmiita maksamaan siitä. Tavarahan menettämisen arvo oli siis huomattavasti suurempi verrattuna siihen, paljonko henkilö, jolla ei ole mukia, olisi valmis siitä maksamaan.

Ihmisten kokemuksia voitosta ja tappiosta kuvastaa hyvin kuvassa 1. esitetty arvofunktio. Funktio muodostuu s-kirjaimen muotoiseksi, koska usein ihmisten hyötyfunktiot ovat konkaaveja voitoille ja konvekseja tappioille (Kahneman & Tversky 1979). Arvofunktion perusteella voidaan hahmotella erilaisten menetysten ja saamisen psykologisia arvoja. Arvon selvittämiseksi täytyy valita jokin lähtöpiste, josta tarkastellaan muutoksen suuruutta (Kahneman & Tversky 1991). Funktion avulla voidaan tarkastella esimerkiksi uhkapelejä ja sitä kuinka ihmiset kokevat niistä saadut voitot tai tappiot. Kuvitellaan tilanne, jossa henkilö heittää kolikkoa. Klaavalla hän häviää 100 euroa ja kruunalla hän voittaa 100 euroa. Todennäköisyys molemmille tapahtumille on siis yhtä suuri. Funktiosta nähdään kuitenkin, että voitosta saatava psykologinen arvo on noin puolet pienempi kuin tappiosta koettu negatiivinen muutos. Näin ollen henkilö ei todennäköisesti suostu vetoon, vaikka rahasumma molemmissa tilanteissa on sama. Tappion uhka on suurempi kuin voitosta saatava

hyöty. Funktion perusteella voittosumman täytyisi siis olla noin kaksinkertainen menetettyyn summaan verrattuna, jotta henkilö lähtisi uhkapeliin. Näin ollen pelkkä positiivinen odotusarvo ei takaa sopimukseen suostumista, vaan henkilön on koettava, että saatava psykologinen arvo on suurempi kuin tappiosta aiheutuva menetys.



Kuva 1. Arvofunktio (Kahneman & Tversky 1979)

Ihmisten tappion karttaminen ja epäsuhta saamisen ja menettämisen välillä aiheuttaa harhoja päätöksentekoon ja siten ne huomioimalla on mahdollista vaikuttaa merkittävästi henkilöiden toimintaan. Pienikin menetys voi saada henkilön toimimaan täysin eri tavalla. Esimerkiksi merkityksettömältä tuntuva veloitus muovipussista kaupassa saattaa pidemmällä aikavälillä saada ihmisiä luopumaan muovikassien käytöstä ja siten vähentää muovijätteen määrää. (Sunstein 2013a.) Pieni ohjaus ihmisten kokeman menetyksen suuruudessa voi siis saada aikaan suuria muutoksia.

#### 3.1.4 Status quo –harha

Tappion karttamiseen liittyy läheisesti myös ihmisten kokema status quo –harha. Status quo tarkoittaa, että ei tehdä mitään muutoksia eli säilytetään nykytilanne. Ihmisillä on siis taipumus pysytellä nykytilanteessa, vaikka heillä olisi tarvetta muutokselle ja muutos olisi helposti saavutettavissa. (Samuelson & Zeckhauser 1988.) Status quo –harha ilmenee lukemattomissa erilaisissa tilanteissa. Ihmiset eivät yleensä halua tehdä muutosta, koska kokevat vaivan siitä olevan

saatua hyötyä suurempi. Esimerkkejä tällaisista tilanteista ovat lehtitilauksen tai kuntosalijäsenyyden katkaiseminen sekä tv-kanavan vaihto. Lukemattomat lehdet, katsojan mielestä turha tv-ohjelma tai salijäsenyys, jota ei käytetä, eivät lisää henkilön hyvinvointia, mutta silti asian muuttamiseen tarvittava vaiva saa ihmiset luopumaan muutoksesta. (Sunstein & Thaler 2009.) Nykytilanteessa pysyminen on tällöin houkuttelevampi vaihtoehto.

Status quo –harha ilmenee myös Knetschin (1989) tutkimuksessa, jossa opiskelijoille jaettiin satunnaisesti mukeja tai suklaapatukoita, jotka olivat rahalliselta arvoltaan yhtä arvokkaita. Tämän jälkeen heille annettiin mahdollisuus vaihtaa sattumalla saatu esineensä toiseen. Vain noin 10 % opiskelijoista vaihtoi mukiin suklaapatukkaan tai patukan mukiin. Loput pitäytyivät tilanteessa, joka oli tullut heille sattuman kautta, ilman tarkempaa preferenssien selvittelyä. Tämän kokeen avulla voidaan havaita, että vaikka vaihtaminen olisi ollut vaivatonta lähes olemattomien transaktiokustannusten vuoksi, useimmat opiskelijoista pysyivät arvotussa vaihtoehdossaan. He siis jumiutuivat olemassa olevaan tilaan, vaikka heidän preferenssiensä mukaan toinen esine olisi voinut tuottaa suuremman hyödyn.

Status quo –harhan vuoksi on erityisen tärkeää kiinnittää huomiota eri tilanteissa asetettaviin oletusvalintoihin (Sunstein & Thaler 2009). Monet henkilöt eivät vaihda heille kerran asetettua vaihtoehtoa toiseen. Vaihtoa estävät siihen käytettävän ajattelun kustannukset, transaktiokustannukset ja psykologinen sitoutuminen, joka on kohdistettu ensimmäiseen valintaan (Kahneman & Tversky 1991). Oletusvaihtoehdolla voidaan siis merkittävästi vaikuttaa ihmisten päätöksiin, koska status quo –harhan vuoksi ihmiset pitäytyvät helposti siinä, vaikka se ei olisi optimaalisin valinta. Näin ollen ihmisten hellävarainen ohjailu saattaa tuottaa henkilöille suurempaa hyvinvointia.

Ihmisten jumiutuminen nykytilanteeseen näkyy useissa arkipäiväisissä tilanteissa. Ihmiset saattavat ostaa aina samanvärisen auton, vaikka pitäisivätkin jostain toisesta väristä enemmän, he saattavat jäädä epämieliseksi kokemaansa työpaikkaan, koska eivät halua nähdä vaivaa muutoksen eteen tai pitäytyä useita vuosia sitten valitsemassaan sijoitussalkussa, vaikka se ei nykypäivän taloustilanteeseen suhteutettuna ole enää optimaalinen (Kahneman & Tversky 1991). Status quo –harhalla on siis suuria vaikutuksia yksilöiden elämään. Kyseinen harha vaikuttaa kuitenkin myös yhteiskunnan toimintaan. Ihmisten ajattelun epäkohdat saattavat vaikuttaa uusien poliittisten

päätösten hyväksyntään. Poliittikasuosituksukset eivät aina mene läpi, koska ihmiset juuttuvat nykytilaan ja vastustavat muutosta. Lisäksi uudistuksen myötä pienikin menetys tuntuu ihmisistä suuremmalta kuin uudistuksen myötä saavutettava hyöty. (Fernandez & Rodrik 1991.) Yhteiskunnan tulisi kiinnittää huomiota ihmisten ajattelun vaillinaisuuteen päätöksenteossaan.

### 3.1.5 Kehystäminen

Kehystämisen harha ilmenee, kun ihmisille esitetään saman sisältöinen kysymys kahdella eri tavalla. Kaksi loogisesti tismalleen ekvivalenttia toteamusta eri tavalla esitettynä, voivat vaikuttaa henkilön päätökseen ja saada hänet preferoimaan toista vaihtoehtoa enemmän (Rabin 1998). Ihmisten valinnat riippuvat siis siitä, kuinka tilanne kehystetään ja miten kysymys esitetään heille (Sunstein & Thaler 2009). Kehystämisen vaikutuksen suuruus ja teho riippuvat kysymyksessä käytetystä kielestä, tapahtuman kontekstista ja tilanteen esityksen luonteesta (Kahneman & Tversky 1986).

Esimerkki kehystämisen vaikutuksesta on uhkapelitalanne, jossa henkilölle esitetään kaksi eri vaihtoehtoa, joista hän saa valita mielekkäämmän. Ensimmäisessä vaihtoehdossa henkilölle tarjotaan uhkapeliä, jossa on 10 % todennäköisyys voittaa 95 dollaria ja 90 % todennäköisyys hävitä 5 dollaria. Toinen vaihtoehto puolestaan ehdottaa henkilölle arpajaisia, joissa arpapuke maksaa 5 dollaria ja vastineeksi siitä, pääse mukaan arpajaisiin, joissa voi voittaa 100 dollaria 10 % todennäköisyydellä tai 90 % todennäköisyydellä jäädä voitotta. Molempien vaihtoehtojen odotusarvo on tismalleen sama, mutta reaali maailmassa useampi henkilö valitsee jälkimmäisen vaihtoehdon. Valinta johtuu kysymyksen asettelusta. Huono tulos arpajaisissa on helpompi hyväksyä kuin tappio uhkapelissä. Tappio herättää ihmisissä vahvempia negatiivisia tunteita kuin kustannukset. (Kahneman 2012.)

Sama harha tulee ilmi useissa muissakin tilanteissa. Erityisesti kehystämisen harha aiheuttaa ongelmallisia päätöksentekotilanteita silloin, kun kyseessä on ihmisen elämän kannalta merkittävä päätös. Esimerkki tällaisesta tilanteesta on tapaus, jossa henkilö on sairastunut vakavaan keuhkosityöpään ja hänen tulee tehdä valinta leikkauksen ja sädehoidon välillä. Kyseistä tilannetta on tutkittu esittämällä eri henkilöille kysymys eri tavalla. Osalle koehenkilöistä kysymys esitettiin siten, että heille kerrottiin, kuinka moni keskimäärin selviää kyseisestä operaatiosta. Toisille puolestaan kerrottiin kuolleisuusluvut. Numeeriset arvot kerrottiin heti toimenpiteen jälkeen,

vuoden kuluttua siitä ja viiden vuoden kuluttua hoidosta. Kaikkien koehenkilöiden saama tieto oli täsmälleen sama, mutta eri muodossa esitetty. Kokeen tulos osoittaa harhan, jonka mukaan ihmiset valitsivat eri vaihtoehdon kysymystavasta riippuen. Selviytymislukujen yhteydessä useampi henkilö valitsi leikkauksen, koska pitkällä aikavälillä selviämismahdollisuus sen avulla vaikutti suuremmalta. Kuolleisuuslukujen yhteydessä koehenkilöt puolestaan muuttivat mieltänsä, koska leikkauksessa kuoleminen riskialttiimmalta ratkaisulta. Ihmiset antoivat siis tunteidensa ja kysymyksen esitystavan vaikuttaa päätökseensä faktatietojen sijasta. (Kahneman & Tversky 1986.)

Kehystämisen vaikutus perustuu ihmisten rajalliseen tiedonkäsittelyyn. Ihmiset ovat rajoitettuja rationaalisuuden suhteen ja usein asian esitystapa voi viedä päätöksentekijän huomion irrelevantteihin aspekteihin (Rabin 1998). Henkilöiden päätökset voivat olla sensitiivisiä epäolennaisille seikoille ja sille, kuinka asia esitetään (Rizzo & Whitman 2009). Ihmiset ovat siis päätöksentekotilanteissa passiivisia ajatteliijoita. He eivät kunnolla pohdi päätöstään tai sitä, miltä toinen kysymyksenasettelu vaikuttaisi. (Sunstein & Thaler 2009.) He myös antavat kysymyksen herättämien tunteiden vaikuttaa valintoihinsa. Kokeiden avulla onkin huomattu, että aivojen amygdala eli tunteiden keskus on aktiivisena silloin, kun kysymyksenasettelu antaa valitsijalle mahdollisuuden perustella päätöksensä tunteiden avulla (Kahneman 2012). Nämä virheet ovat universaaleja ihmisten päättelyssä ja esimerkiksi valitsijan sivistyksen tasolla ei ole merkitystä valintojen rationaalisuuteen (Kahneman & Tversky 1986). Esitetyt kysymykset voivat olla rationaalisesti ekvivalentit ja luoda saman lopputuloksen, mutta vaihtoehtojen emotionaalinen arvo voi olla ihmisille erilainen (Kahneman 2012).

Kehystämisen harha luo selkeän tarpeen ihmisten ohjailulle. Esimerkiksi julkistaloudellisissa päätöksissä on hyvin merkittävää, kuinka asia ilmaistaan ihmisille, koska sillä voi olla suuri merkitys päätöksen hyväksynnän kannalta (Sunstein & Thaler 2009). Myös yhteiskunnallisessa päätöksenteossa kehystämisen havaitseminen on merkittävä huomio, koska myös virkamiehiä voidaan ohjailla kysymyksenasettelulla (Kahneman 2012). Kehystämisessä tulisikin muistaa, että jotta ihmisten käytöstä voitaisiin ohjailla, täytyy pystyä havaitsemaan siihen sopivat keinot. Haastavaa keinojen valinnasta tekee se, että usein ihmiset eivät itsekkään pysty suoraan kertomaan tekijöitä, jotka vaikuttavat heidän päätöksiin ja valintoihinsa. (Fischhoff 1983.) Yhteiskunnan päättäjien pitäisikin muistaa, että uuden asian esittämiseen kannattaa kiinnittää merkittävää

huomiota, koska kehystäminen on tehokas liberaalin paternalismin keino ja toiset esitystavat saattavat toimia paremmin kuin toiset (Kahneman 2012).

### 3.1.6 Tehtävän vaikeustaso ja siitä saatava palaute

Ihmisillä on rajoituksia kognitiivisissa kyvyissä. Monimutkaiset ja haastavat tehtävät ja valintatilanteet aiheuttavat heille virheitä päätöksenteossa. Toisin kuin econeilla, ihmisillä tietämys saattaa olla liian rajoitettua optimointiin ja kognitiivisten rajoitteiden vuoksi hyödyn maksimoiva valinta voi olla mahdotonta tunnistaa, vaikka henkilöllä olisi kaikki tarpeellinen tieto ratkaisun tekemiseksi. Esimerkki tällaisesta tilanteesta on Rubikin kuutio, jonka ratkaisemiseksi yksilöillä yleensä on tarvittavat tiedot, mutta itse prosessi on niin monimutkainen ilman heuristiikkoja, että useimmat henkilöt eivät kapasiteetiltaan kykene siihen. Ihmisten kapasiteetti voi siis useimmiten riittää järkevän valinnan tekemiseen, mutta optimitulosta se ei voi taata. (Vihanto 2004.)

Ihmisten ajattelussa oleellista on, että yksilöt voivat kiinnittää huomiota vain rajalliseen määrään asioita. Kaikkea informaatiota on siis mahdotonta prosessoida. Ihmiset käyttävätkin ajattelun tukena erilaisia strategioita vaihtoehtojen koosta ja monimutkaisuudesta riippuen (Balz ym. 2014). Tämä saattaa johtaa siihen, että strategian valinnasta riippuen, monimutkaisissa tehtävissä merkittäviä ja oleellisia seikkoja saattaa jäädä huomioimatta ja näin ollen optimaalisen valinnan löytyminen vaikeutuu. Yksilöt usein yksinkertaistavatkin ajatustyötään vaihtoehtojen ja vaikeustason kasvaessa ja tämä yksinkertaistus saattaa johtaa ajattelua harhaan (Balz ym. 2014). Econeihin verrattuna ihmisillä siis on liian rajallinen kapasiteetti käsitellä kaikkea tietoa ja he joutuvat karsimaan sitä. Karsinnan seurauksena oleellisia asioita saatetaan jättää huomioimatta ja yksilöt eivät kykene rationaalsiin, hyötyä maksimoiviin valintoihin.

Ihmisten rajallisen kapasiteetin aiheuttamia virheitä voidaan kuitenkin korjata antamalla yksilöille palautetta heidän käyttämistään strategioista ja tekemistään ratkaisuista. Ihmiset oppivat palautteen kautta (Sunstein & Thaler 2009). Saman virheen useasti tekevä henkilö saattaakin epäonnistumisien tai valintojensa seurauksien myötä muokata käytöstään ja näin ollen oppia virheistään (Mullainathan & Thaler 2000). Palautteen merkitys yksilöiden toiminnalle on suuri. Mikäli ihmiset eivät saa palautetta valinnoistaan, he eivät tiedä olisivatko toiset valinnat tuoneet paremman lopputuloksen ja näin ollen he eivät voi myöskään korjata toimintaansa tulevaisuudessa.



Harmillista onkin, että yleensä suurimmista yksilön hyvinvointiin ja hyötyyn liittyvistä päätöksistä on vaikea saada palautetta ja näin ollen ihmiset eivät voi kehittää toimintaansa. (Sunstein & Thaler 2009.) Tällaisia päätöksiä ovat esimerkiksi terveyteen ja säästämiseen liittyvät valinnat. Usein yksilöt havaitsevat epäterveellisen elämäntapansa seuraukset vasta sairastumisen myötä tai huomaavat liian myöhään säästöjensä olevan riittämättömät, jolloin varojen keräämiselle ei enää ole aikaa.

Tarvittavan palautteen antaminen voikin olla hyvin hedelmällinen keino harjoittaa liberaalia paternalismia. Ihmisiä voidaan informoida mahdollisista virhevalinnoista ja kertoa niiden seurauksista. Toimiva esimerkki tällaisesta on Chicagossa käyttöönotettu toimintatapa, jolla autoilijoiden ajonopeutta muokataan paremmin liikenteeseen sopivaksi. Siellä autoilijoiden nopeutta on pyritty hillitsemään maalaamalla jyrkkään mutkaan poikkiviivoja, jotka tihenevät auton lähestyessä mutkaa. Viivojen avulla kuljettajalle luodaan illuusio vauhdin kiihtymisestä, jolloin hän todennäköisesti laskee nopeutta. Tämä pieni teko on lisännyt liikenneturvallisuutta huomattavasti ja esimerkiksi viivojen maalaamisen jälkeisenä kuuden kuukauden jaksona kyseisessä mutkassa sattui 36 % vähemmän onnettomuuksia kuin yleensä. (Balz ym. 2014.) Ihmisten käytöstä voidaan siis muokata ilman pakotteita informoimalla heitä tulevista seurauksista. Varoitukset toimivat tehokkaina ohjailukeinoina, kunhan niitä ei ole liikaa (Balz ym. 2014). Mikäli varoituksia valintojen ja tekojen seurauksista on joka puolella, ihmiset eivät ota niitä enää vakavasti. Yhteiskunnan tulisi harkita huolella, mitä tilanteita ja seurauksia halutaan korostaa.

### 3.2 Houkutuksen vastustaminen ja sosiaaliset harhat

Ajattelun ajoittaisten virheiden lisäksi ihmisille tapahtuu harhoja päätöksenteossa myös muiden syiden vuoksi. Ihmiset saattavat olla hyvin alttiita erilaisille houkutuksille ja välillä he eivät kykene säilyttämään itsekontrolliaan. Päätösten harhan voidaankin ajatella aiheutuvan ihmisten rajoitetusta tahdonvoimasta ja omien preferenssien noudattamisesta (Mullainathan & Thaler 2000). Ihmiset ymmärtävät, että ympäristö tarjoaa heille monenlaisia houkutuksia, mutta he eivät silti osaa vastustaa niitä. Ihmisten voidaankin ajatella välillä olevan niin sanotussa kuumassa tilassa, jolloin heidän tekemänsä päätökset ovat impulsiivisempia ja enemmän tahdonvoimasta riippuvaisia. (Sunstein & Thaler 2009.) Kuumen tilan ollessa voimassa yksilöt herkemmin antautuvat houkutuksille ja eivät pohdi suuresti päätöstensä seurauksia. Vastakohtaisesti kylmässä tilassa henkilöt harkitsevat tarkemmin ja käyttävät systeemiä kaksi hyväkseen valintoja tehdessään.

Kuuman tilan vuoksi ihmiset eivät siis aina kykene vastustamaan houkutuksia, vaikka tahtoisivatkin ja näin ollen heille muodostuu esimerkiksi itsekontrolliongelmia.

Lisäksi ihmiset ovat luonteeltaan sosiaalisia, joten muiden ihmisten mielipiteet ja teot vaikuttavat heidän päätöksiinsä. Toisin kuin epäsosiaaliset econit, ihmiset saavat vaikutuksia muiden yksilöiden käyttäytymisestä (Sunstein & Thaler 2009). Sosiaalisen paineen vuoksi henkilöt saattavat välillä valita epäoptimaalisen vaihtoehdon, vaikka tietäisivät toisen ratkaisun olevan parempi (Mullainathan & Thaler 2000). Ihmiset voivat käyttäytyä todellisten preferenssiensä vastaisesti, kun he seuraavat muiden esimerkkiä itselle vieraassa tilanteessa tai ajattelevat olevansa muiden henkilöiden huomion kohteena. Liberaalin paternalismin kannalta onkin tärkeää ymmärtää ihmisten sosiaalinen käyttäytyminen ja sen vaikutukset. Oppimisen myötä tieto leviää ja yksilöt ja yhteiskunnat kehittyvät. Näin ollen sosiaalinen ympäristö antaa mahdollisuuden myös haitallisten toimintatapojen leviämiselle. Yhteiskunnan tulisi kiinnittää huomiota ja tunnistaa mahdolliset epäkohdat, jotta se voisi toimillaan ohjata ihmisiä kohti optimaalisia ja rationaalisia valintoja. (Sunstein & Thaler 2009.)

### 3.2.1 Ajattelun automaatio

Ihmiset kohtaavat elämässään monia erilaisia houkutuksia. Jotkut houkutuksista ovat yksilöille tuhoisempia kuin toiset ja joskus niiden vastustamisesta voi saada hyvin suuren hyödyn. Ihmiset saattavat kuitenkin harmillisen usein valintoja tehdessään laittaa automaattivaihteen päälle ja tehdä päätöksen ilman niiden seurausten syvempää pohdiskelua (Sunstein & Thaler 2009). He saattavat toimia assosiaatioidensa varassa, tehdä kuten aina ennenkin tai luottaa liikaa järjestelmän 1 arvioihin (Kahneman 2012).

Ajattelun automaatio vaikuttaa yksilöiden valintoihin ja saattaa saada heidät tekemään optimista poikkeavia ratkaisuja. Erityisesti ihmisten ajattelemattomuus tulee ilmi syömistottumusten yhteydessä. Esimerkiksi juhlassa monet saattavat ottaa ruokaa lautaselle enemmän kuin tarvitsisivat ja sitten keskustelun lomassa syödä kaiken, koska he ovat säätäneet ajattelussaan automaattivaihteen päälle. Toinen esimerkki on Wansinkin ja Kimin (2005) suorittama koe, jossa elokuviin meneville ihmisille jaettiin popcornia ilmaiseksi. Osalle henkilöistä jaettiin pienempi astia ja osalle suurempi. Popcornit olivat kuitenkin muutaman päivän vanhoja ja nahistuneita. Vaikka

popcornit eivät maultaan olleet parhaita, suuren astian saaneet söivät niitä silti huomattavasti enemmän kuin pienen kupin saaneet. Ihmiset käyttivät siis ajattelun automaatiota ja söivät astiansa kokoon nähden suotavan määrän popcornia.

Ajattelemattoman valinnan toteutumiseen vaikuttaa myös tilanteen tuttuus. Tutuissa valintatilanteissa yksilö tietää preferenssinsä hyvin ja voi niiden avulla tehdä helposti valintansa. Tällöin myös ajattelun automaatio voi olla hyödyllinen apuväline. Monimutkaisissa päätöksentekotilanteissa tai yksilölle vieraita asioita ratkaistaessa ajattelematon valinta voi kuitenkin johtaa suuriin virhearviointeihin ja monimutkaisia päätöksiä tehtäessä kannattaakin turvautua huolellisempaan pohdintaan. (Sunstein & Thaler 2009.) Ajattelun automaatio yhdessä itsekontrolliongelmien kanssa tarjoaakin paikan liberaalin paternalismin käytölle. Mikäli ihmiset voivat automatisoida käytökseensä esimerkiksi ylensyönnin ja tupakan polton, he voivat varmasti myös automatisoida jonkin heille optimaalista hyötyä tuottavan vaihtoehdon. Esimerkiksi mikäli annoskoko vaikuttaa syödyn ruuan määrään, sitä pienentämällä voidaan ohjata ylipainosta kärsiviä ihmisiä kohti terveellisempää elämää.

### 3.2.2 Itsekontrolliongelmat

Houkutusten välttämiseen liittyy läheisesti myös ihmisten tahdonheikkous ja itsekontrolliongelmat. Rationaaliset toimijat eivät sorru impulsiivisiin mielitekoihin tai käyttäydy epäjohdonmukaisesti, mutta inhimillisille talouden toimijoille tapahtuu aika ajoin virhearvioita. Itsekontrolliongelmat vaikuttavatkin merkittävästi kuluttajien käyttäytymiseen (Shefrin & Thaler 1977). Houkutusten vastustaminen voidaan ajatella taisteluksi kahden psykologisen voiman välillä. Yksilöt kamppailevat erilaisten houkutusten ja tahdonvoiman lujuuden kesken ja tekevät päätöksiään kamppailun tuloksen perusteella. Yleensä yksilöt vertailevat tilanteesta tai asiasta saatavaa hyötyä suhteessa siitä aiheutuviin kustannuksiin ja tekevät päätöksensä vertailun pohjalta. Hyvänä itsekontrollina voidaankin pitää tilannetta, jossa henkilö pystyy välttämään impulsiivista ja epäjohdonmukaista käytöstä. (Hoch & Loewenstein 1991.)

Kuluttajat ovat kuitenkin usein kärsimättömiä ja haluavat suurimman mahdollisen hyödyn itselleen mahdollisimman pian. Ihmiset preferoivatkin enemmän välittömästi saatavia palkintoja ja näin ollen saattavat antautua houkutuksille. (Hoch & Loewenstein 1991.) Yksilöillä voidaankin ajatella olevan

yksien sijasta kahdet erilaiset preferenssit. Toiset preferenssit kuuluvat suunnittelijalle, joka luo etukäteen rationaaliset toimintatavat, jotka maksimoivat henkilön saaman hyödyn. Toiset preferenssit puolestaan kuuluvat tekijälle, joka toimii lyhyellä varoitusajalla ja tekee välillä rationaalisuudesta poikkeavia ratkaisuja ja jättää suunnittelijan ajatukset toteuttamatta. (Shefrin & Thaler 1977.)

Yksilöiden itsekontrolliongelmiin liittyy läheisesti erilaisissa päätöksissä näkyvä aikaepäjohdonmukaisuus ja liikadiskonttaus. Aikaepäjohdonmukaisuus tarkoittaa, että lähellä olevaa tyydytystä arvostetaan enemmän kuin kaukana olevaa, vaikka niiden reaaliarvo olisi tismalleen sama (Strotz 1955). Lähellä oleva tapahtuma saa siis yksilöiden mielessä suuremman painoarvon. Tämä johtuu siitä, että tulevaisuuden hyötyvirtoja diskontataan eksponentiaalisesti. (Rabin 1998.) Diskonttokorko on siis nykyhetkellä suurempi kuin tulevaisuudessa olevien valintojen kohdalla (Vihanto 2014). Liikadiskonttauksen vuoksi intertemporaaliset valinnat ovatkin aikariippuvaisia ja ihmisillä on suurempi kiusaus antaa houkutuksille periksi (Rabin 1998).

Aikaepäjohdonmukaisuutta ilmenee erityisesti investointi- ja syntihyödykkeiden kohdalla. Investointihyödykkeissä kustannus aiheutuu välittömästi, mutta asiasta saatava hyöty tulee viiveellä. Tällaiset vaihtoehdot eivät tunnu yksilöistä yleensä kovin houkuttavilta ja niitä jätetäänkin usein toteuttamatta. Investointihyödykkeiksi voidaan ajatella esimerkiksi terveellistä ruokaa tai eläkesäästämisen aloittamista. Syntihyödykkeiden kohdalla puolestaan tyydytys saadaan välittömästi, mutta sillä saattaa olla pitkäaikaiset negatiiviset haittavaikutukset. Heti saatavan tyydytyksen houkutus on kuitenkin usein niin suuri, että yksilöt eivät kykene vastustamaan sitä ja antautuvat houkutukselle. Syntihyödykkeiksi voidaan ajatella esimerkiksi tupakka, alkoholi ja huumeet. (Sunstein & Thaler 2009.)

Heikon itsekontrollin vuoksi ihmiset siis helposti syövät, juovat ja kuluttavat enemmän kuin optimaalisen valinnan kannalta olisi järkevää. Lisäksi he helposti laistavat säästämistä, työntekoa ja kunnostaan huolehtimista. (Mullainathan & Thaler 2000.) Intertemporaalisilla valinnoilla on siis suuri vaikutus yksilöiden terveyteen, varallisuuteen ja onnellisuuteen (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue 2002). Aikaepäjohdonmukaisuus ihmisten käytöksessä onkin voitu osoittaa erilaisilla kokeilla. Esimerkiksi Readin ja Leeuwen (1998) suorittamassa kokeessa ihmisiltä kysyttiin viikkoa etukäteen, millaisen välipalan he viikon kuluttua haluaisivat. Vaihtoehtoina olivat hedelmä tai

suklaapatukka. Koehenkilöistä vain 26 % valitsi tuolloin epäterveellisen vaihtoehdon. Viikon päästä kysely kuitenkin toistettiin, kun koehenkilöille vietiin luvattuja välipaloja. Tällöin heille annettiin mahdollisuus muuttaa mieltään ja vaihtaa toiseen välipalaan, mikäli he haluaisivat. Tulosten mukaan 70 % halusi tällöin suklaapatukan. Kokeen tuloksista huomataan siis, että houkutuksia on helpompi vastustaa, kun ne ovat kauempana tulevaisuudessa.

Aikaepäjohdonmukaisuutta aiheutuu siis silloin, kun henkilön lyhyen ja pitkän aikavälin preferenssit ovat ristiriidassa (Pirttilä 2009). Normaalisti tulevaa päätöstä harkitaan nykyisten preferenssien perusteella ja sopeutus mielessä tehdään niiden pohjalta. Harhaa kuitenkin aiheutuu, koska yksilöiden preferenssit saattavat muuttua ajan kuluessa. Usein ihmisillä onkin vaikeuksia ajatella, että tulevaisuuden valinnat koskevat heitä itseä. Yksilöt saattavat tehdä intertemporaaliset valinnat sen mukaan, miten he uskovat yleisesti olevan oikein, ilman tarkempaa omien preferenssien tulkintaa. (Sunstein 2014.) Tällöin päätöksissä ei ole mukana houkutusten vastustamisen ongelmaa ja tilanteen toteutuessa itsehillintä saattaakin pettää ja aiheuttaa ajatteluun harhoja. Usein ihmiset ajattelevatkin rationaalisen päätöksenteon tulevaisuudessa olevan helpompaa (Benartzi, Peleg & Thaler 2007).

Yksilöillä on monia keinoja, joiden avulla he pyrkivät hallitsemaan itsekontrolliongelmaa. He voivat pyrkiä välttämään tilanteita, joissa he olisivat alttiita houkutuksille tai lykätä päätöksentekoa myöhemmäksi ajankohdaksi, jolloin he kuvittelevat olevansa kyvykkäämpiä vastustamaan mielitekojaan. Lisäksi he voivat käyttää taktiikkaa, jossa he sallivat itselleen pienen tyydytyksen välttääkseen suuremman, haitallisemman houkutuksen. (Hoch & Loewenstein 1991.) Ajoittain yksilöt saattavat myös toivoa, että joku muu rajoittaisi heidän haitallisia päätöksiään (Sunstein & Thaler 2009). Näin ollen joissakin tapauksissa ihmiset saattavat itse haluta ohjausta ja antaa oikeutuksen paternalismille. Monet saattavat esimerkiksi haluta lopettaa tupakoinnin, mutta heiltä puuttuu siihen tarvittava itsekuri. He voivatkin toivoa, että yhteiskunta asettaisi rajoituksia tai veroja, jotka helpottaisivat lopettamista. Yhteiskunnan kannalta olisi siis tärkeää tiedostaa yksilöiden itsekontrolliongelmat ja erottaa niistä sellaiset, joiden kohdalla pieni ohjailu voisi tuottaa positiivisia tuloksia. Näin ollen yhteiskunta voisi luoda erilaisia ohjelmia tai toimintatapoja, joiden seurauksena saavutettaisiin suurempi hyvinvointi. (Mullainathan & Thaler 2000.)

### 3.2.3 Mentaalilaskenta

Ihmiset käyttävät mentaalilaskentaa yhtenä itsekontrolliongelmiansa ratkaisemisen apukeinona (Vihanto 2014). Mentaalilaskennassa yksilö jakaa tuloja ja menoja ajatustasolla luomilleen tileille ja huolehtii eri tilien tasapainosta. Tätä operaatiota voidaan verrata yritysten tapaan huolehtia budjetista, jossa suoritetaan jatkuvasti kirjanpitoa erilaisista tuloista ja menoista. Ihmiset käyttävät siis hyväkseen erilaisia kognitiivisia operaatioita, joiden avulla he säätelevät, arvioivat ja tarkkailevat valintojaan. (Thaler 1999.) Näin ollen yksilöt kykenevät jaottelemaan asioita mielessään ja hallitsemaan paremmin päätöksentekoa. He organisoivat erilaisten transaktioiden tuloksia ja luokittelevat niitä erilaisiksi voitoiksi ja tappioiksi. Organisoinnissa ei yleensä käytetä absoluuttisia mittoja, vaan henkilöt arvioivat eri vaihtoehtojen merkityksiä subjektiivisesta näkökulmasta. (Kahneman & Tversky 1984.) Mentaalilaskentaa voidaan suorittaa erilaisille rahamääräisille valinnoille, mutta mentaalitilejä voi olla myös esimerkiksi ajalle ja mielihyvälle (Vihanto 2014). Tällainen subjektiivinen kirjanpito vaikuttaa yksilöiden valintoihin ja se saattaa vaurioittaa rationaalisuuden oletusta ja näin ollen aiheuttaa harhaa päätöksentekoon (Thaler 1999).

Perinteisen taloustieteen näkemyksen mukaan, kaikki talouden toimijat ovat rationaalisia ja he eivät turvaudu mentaalilaskentaan. Heillä on kattava näkemys valintojensa tuloksista ja he voivat käyttää päätöksenteossaan hyväksi ulkoisia kannustimia. (Kahneman 2012.) Totuus kuitenkin on, että lähes kaikki ihmiset käyttävät mentaalilaskentaa hyväksi päätöksenteossaan (Sunstein & Thaler 2009). Mentaalilaskenta aiheuttaaakin ongelmia, koska sitä käytetään paljon, mutta käytön periaatteet voivat olla hyvinkin erilaiset henkilöstä riippuen. Jokainen henkilö voi luoda omat sääntönsä mentaalitileilleen ja tilit voidaan määrittää hyvin väljästi tai tiukasti. Lisäksi tilejä voidaan tasata päivittäin, viikoittain, vuosittain tai jonkin muun ajan kuluessa. Kaikki nämä tekijät vaikuttavat yksilöiden valintojen psykologiaan ja aiheuttavat näin harhaa ihmisten toimintaan. (Thaler 1999.)

Mentaalilaskentaa ilmenee jokapäiväisessä elämässä. Havainnollinen esimerkki menojen ja tulojen luokittelusta eri tileille on esimerkiksi tapaus, jossa kaksi henkilöä ovat menossa koripallo-otteluun 60 kilometrin päähän kotoa. Toisella henkilöistä on lippu valmiiksi ostettuna ja toinen aikoo ostaa sen vasta paikan päältä. Ennen peliä tulee kuitenkin kova lumisade, joka vaikeuttaa peliin kulkemista huomattavasti. Tällaisessa tilanteessa lipun jo ostanut henkilö lähtee herkemmin uhmaamaan säätä kuin henkilö, joka ei ole ostanut lippua, vaikka molemmat ovat jo aikaisemmin päättäneet lähteä

otteluun. Syy erilaisiin menettelytapoihin selittyy mentaalitilien avulla. Molemmat henkilöt ovat todennäköisesti luoneet itselleen mentaalitilin peliä varten. Molemmille ottelusta luopuminen aiheuttaa pettymystä ja näin ollen tilin loppusaldo olisi negatiivinen. Lippunsa ostaneelle henkilölle saldo olisi kuitenkin enemmän negatiivinen, joten hän todennäköisemmin lähtisi uhmaamaan säätä. (Kahneman 2012.)

Harhaa ilmenee myös esimerkiksi uhkapelien pelaamisessa ja sijoitustoiminnassa. Ihmiset saattavat käyttää pelaamisella tai sijoituksillaan ansaitsemiaan rahoja riskialttiimmin, koska he ovat voineet luokitella ne eri tileille alkuperäisen pääoman kanssa (Sunstein & Thaler 2009). Kulutus päätökset voivat vääristyä myös silloin, kun esimerkiksi kurssiero parantaa matkalla käytettävän valuutan arvoa tai jostakin tapahtumasta saadaan rahallinen hyvitys. Ihmiset käyttävät mentaalilaskentaa myös erilaisten lahjojen saamisen ja antamisen yhteydessä. Usein jokin tuote saatetaan arvioida itselle liian ylelliseksi omien mentaalitilien avulla, mutta jos joku antaa sen lahjaksi, se lasketaan eri tilille ja henkilö pitää sitä juuri sopivana itselleen. (Thaler 1985.) Harha ilmenee myös tilanteissa, joihin ei liity rahallisia аспекteja. Ihmiset voivat rakentaa mentaalitilejä myös ajankäytölleen. He voivat budjetoida päivästäan tietyn osan esimerkiksi liikunnalle ja tietyn television katsomiselle ja näin ollen saada mielihyvää pitämällä tilit tasassa, vaikka suhde olisinkin rationaalisuuden vastainen. Henkilöt voivat rakentaa mentaalitilejä myös esimerkiksi erilaisille ruoka-aineille. Heillä voi olla eri kiintiöt esimerkiksi makeisille ja kasviksille ja jotta tilit pysyisivät tasapainossa hän saattaa ostaa suklaapatukan tasaisin väliajoin, ilman varsinaista tarvetta.

Paternalismin näkökulmasta mentaalilaskennan ymmärtäminen on hyvin oleellista. Ymmärrys on tärkeää, koska kyseisen harhan johdosta ihmisten valinnat eivät ole aina neutraaleja (Thaler 1999). Tunteet vaikuttavat ihmisten mentaalitileihin rationaalisuudesta poiketen ja eri tilien väliset varat eivät yleensä ole vaihdettavissa (Kahneman 2012). Ihmiset saattavatkin esimerkiksi epärationaalisesti lainata rahaa johonkin hankintaan, vaikka heillä olisi johonkin toiseen hankintaan säästettyjä varoja eri mentaalitileillä (Thaler 1985). Eri tilien pitämisen voidaankin ajatella olevan vain kustannuksia tuottava tapa parantaa itsekontrollia (Sunstein & Thaler 2009). Mentaalilaskenta voi kuitenkin osoittautua myös hyvin hyödylliseksi strategiaksi. Se voi auttaa ihmisiä vastustamaan houkutuksia ja elämästä voi tulla hausempaa ja kulutuksen suhteen turvallisempaa (Sunstein & Thaler 2009). Esimerkiksi elämänkaaren huomioiminen mentaalitileissä voi saada ihmiset ajattelemaan enemmän tulevaisuuttaan ja jakamaan säästämisen ja kulutuksen hyvin

organisoiduille tileille (Thaler 1990). Mentaalitilien ymmärtäminen voikin parantaa julkista taloudenpitoa, koska sen avulla ihmiset voidaan saada säästämään enemmän ja kohentaa heidän kykyään vastustaa houkutuksia (Sunstein & Thaler 2009).

### 3.2.4 Jäljittely

Ihmisten taipumus jäljitellä sosiaalista ympäristöään tarjoaa yhden tehokkaimmista liberaalin paternalismin keinoista (Sunstein & Thaler 2009). Ihmiset antavat ympäröivien sosiaalisten normien ja tapojen vaikuttaa jatkuvasti heidän päätöksiinsä ja käytökseensä. Yksilöt jäljittelevät usein toisten henkilöiden toimintaa, vaikka tietäisivätkin poikkeavansa rationaalisesta ajattelusta. Jäljittelylle onkin voitu havaita kaksi pääsyytä. Usein toisilta katsotaan mallia silloin, kun henkilö on itse epävarma siitä, kuinka tilanteessa tulisi toimia. Yksilöt ajattelevat, että muilla henkilöillä saattaa olla hallussaan enemmän informaatiota, jonka mukaan he ovat tehneet päätöksensä ja näin ollen heidän esimerkkiään kannattaa seurata. Tämän lisäksi voi olla mahdollista, että yksilöt pyrkivät valinnoillaan saavuttamaan sosiaalista hyväksyntää. He eivät halua poiketa normista, vaikka tietäisivätkin toisen vaihtoehdon olevan parempi. (Carrick & Pendry 2001.)

Hyvä esimerkki ihmisten jäljittelystä on Aschin (1956) suorittama koe, jossa koehenkilöiden piti vertailla eripituisia viivoja. Kokeeseen osallistui aina 7–9 henkilö, joista kaikille muille paitsi yhdelle oli kerrottu etukäteen mitä heidän tuli vastata kysymyksiin. Osaan kysymyksistä heidän käskettiin vastata väärin ja osaan oikein. Kokeessa henkilöille näytettiin piirretty viiva. Tämän jälkeen heille näytettiin kolme muuta viivaa, joista yksi oli ensimmäisen viivan kanssa yhtä pitkä ja muut selvästi eripituisia. Koehenkilöiden tehtävänä oli kertoa, mikä viivoista oli ensimmäisen viivan kanssa yhtä pitkä. Tilanne järjestettiin siten, että jokainen sanoi vuorollaan vastauksensa ääneen. Henkilö, jolle ei ollut annettu etukäteisinformaatiota, asetettiin viimeisien vastaajien joukkoon. Näin ollen hän kuuli muiden vastaukset ja koki painetta jäljitellä muita valinnassaan. Kokeen tulos paljastikin, että muiden koehenkilöiden valitessa selvästi väärän vastauksen, paine vastata samalla tavalla kasvoi ja noin kolme kertaa neljästä vastaaja valitsikin virheellisen vaihtoehdon. Ilman ryhmäpainetta henkilöt vastasivat lähes poikkeuksetta oikein esitettyihin kysymyksiin. Viimeisten joukossa vastannut henkilö sortui siis ryhmäpaineen aiheuttamaan harhaan ja valitsi väärän vastauksen omasta mielipiteestään piittaamatta. Kyseinen koe osoittaa selkeästi, että yksilöt eivät ole muiden



henkilöiden päätöksille yhtä kriittisiä kuin omilleen. Ihmiset eivät samalla tavalla pohdi valintojaan ja niiden seurauksia jos he saavat toisten toiminnalla hyväksynnän teoilleen.

Jäljittelyyn liittyy läheisesti myös mallioppiminen. Mallioppimisessa ihmiset omaksuvat asioita ja tapoja muiden mallin mukaan, kokeilematta niitä itse. Mallioppimisen aiheuttamaa harhaa kuvastaa koe, jossa lapsille näytettiin video, jossa aikuinen lyö ja potkii muovista nukkea. Vaikka kokeeseen osallistuvat lapset tiesivät, että toisen satuttaminen on väärin, he silti käyttäytyivät saadun mallin mukaan aggressiivisesti nukkea kohtaan. (Bandura, Ross & Ross 1963.) Yksilöiden toiminnassa korostuukin se, että ihmiset ovat sosiaalisia olentoja. Usein ajatellaan, että jos joku toinen tekee jotain asiaa, sen on oltava hänelle ainakin jollain tasolla kannattavaa. Näin ollen päätellään, että sama toiminta voisi olla kannattavaa myös itselle. (Carrick & Pendry 2001.)

Jäljittely ja mallioppiminen ovat merkittäviä tekijöitä paternalistisen päätöksenteon kannalta. Ihmisiä voidaan ohjailla melko vaivattomasti niiden avulla. Kontrolloimattomalla jäljittelyllä saattaa kuitenkin olla hyvin negatiivisia vaikutuksia. Ihmiset voivat päätyä tekemään rikoksia muiden mallista tai he voivat osallistua johonkin ääriliikkeeseen, koska haluavat saavuttaa sosiaalista suotavuutta (Kahan 1997). Yhteiskunnan tulisikin tunnistaa jäljittelyn aiheuttama harha ja pyrkiä hyödyntämään sitä esimerkiksi rohkaisemalla hyödyllistä käytöstä. Jo muutama vaikutusvaltainen henkilö voi esimerkillään saada muut toimimaan toisin ja näin ollen parantaa yhteiskunnan hyvinvointia (Sunstein & Thaler 2009).

### 3.2.5 Valokeilaefekti

Ihmisillä on taipumus pyrkiä noudattamaan sosiaalisia normeja jokapäiväisessä elämässään. He toimivat yleisten tapojen mukaan, koska heillä on harhaluulo, jonka mukaan muut henkilöt kiinnittävät paljon huomiota heidän toimintaansa. (Sunstein & Thaler 2009.) Koska oma toiminta on yksilön kannalta merkittävää, hän kokee, että myös muut kiinnittävät siihen todellisuutta enemmän huomiota (Gilovich, Medvec & Savitsky 2000). Tätä ilmiötä kutsutaan valokeilaefektiksi. Efektin mukaan ihmiset siis yliarvioivat, paljonko muut henkilöt seuraavat heidän tekemisiään. He kuvittelevat, että tehdessään jonkin hyvin onnistuneen suorituksen, kaikki huomaavat sen ja yksilön sosiaalinen status nousee tai puolestaan epäonnistumisen sattuessa muut henkilöt ajattelevat, että hän on kyvytön suoriutumaan kyseisestä tehtävästä. (Gilovich ym. 2000.) Ihmiset kuvittelevat siis

olevansa koko ajan ikään kuin valokeilassa. Valokeilaefekti aiheuttaakin harhan ajatteluun, koska ihmiset uskovat sosiaalisen valokeilan olevan todellisuutta kirkkaampi (Gilovich ym. 2000).

Ihmisten jokapäiväinen sosiaalinen kanssakäyminen vaatii yleensä ymmärrystä siitä, kuinka muut henkilöt näkevät heidät (Gilovich & Savitsky 1999). Valokeilaefekti syntyykin, koska ihmiset ovat usein niin keskittyneitä itseensä, että he eivät kykene arvioimaan, paljonko muut henkilöt kiinnittävät huomiota heidän käyttökseen (Gilovich ym. 2000). Toiminnassaan yksilöt keskittyvät siis omaan tekemiseensä, mutta ymmärtävät, että muut henkilöt havainnoivat heitä (Gilovich, Kruger & Medvec 2002). Harha syntyy, kun ihmiset ankkuroituvat omaan havaintoonsa tilanteesta ja eivät osaa sopeuttaa sitä riittävästi muiden näkemykseen. Ihmiset ovat siis liian egosentrisiä ja pitävät itseään liikaa muiden havainnoinnin kohteena. (Gilovich ym. 2000.)

Valokeilaefektiä mitataan usein vertailemalla yksilöiden ja muiden ihmisten havaintoja toisiinsa (Brown & Stopa 2007). Tällöin voidaan hyvin havaita, kuinka radikaalisti ne eroavat toisistaan. Empiirinen todiste valokeilaefektin olemassaolosta on esimerkiksi koe, jossa koehenkilön pyydettiin pukeutumaan paitaan, jossa oli kuva epäsuositusta henkilöstä. Tämän jälkeen koehenkilö pyydettiin saliin, jossa oli muita ihmisiä suorittamassa heille annettua tehtävää. Koehenkilö oli salissa hetken, jonka jälkeen hänet pyydettiin sen ulkopuolelle. Henkilöltä kysyttiin, kuinka monen salissa olevan henkilön hän uskoi pystyvän kertomaan, mikä kuva hänen paidassaan oli. Myös salissa olevista henkilöiltä kysyttiin, muistivatko he paidassa ollutta kuvaa. Testin tuloksen mukaan koehenkilö arvioi kuvan muistaneiden määrän kaksi kertaa suuremmaksi kuin se todellisuudessa oli. Hän oletti siis olevansa valokeilassa ja muiden henkilöiden kiinnittävän häneen huomiota normaalia enemmän kyseisen paidan vuoksi. (Gilovich ym. 2000.)

Valokeilaefekti voi tapahtua monissa arkipäiväisissäkin tilanteissa. Yksilöt voivat kokea muiden ihmettelevän jos he syövät ravintolassa yksin tai saapuvat juhliin ilman seuralaista. Tarpeetonta häpeää voi myös aiheuttaa esimerkiksi hidas toiminta kaupan kassalla tai jokin asia, joka häiritsee omassa ulkonäössä, mutta jota muut eivät edes huomaa. Valokeilaefekti voi ilmetä myös negatiivisessa mielessä. Monet tupakoiijat voivat uskoa, että kukaan ei huomaa heidän polttamistaan, koska siitä on tullut heille itselle jo niin automaatio. Efekti muovaa siis ihmisten käytöstä ja saattaa saada heidät toimimaan vastoin preferenssiensä maksimointia.

Valokeilaefektin ydin on ihmisten liika tietoisuus omasta toiminnastaan, jonka vuoksi he tekevät virhearvioita (Gilovich ym. 2000). Liika tietoisuus omasta olemuksesta ja tekemisistä sekä oletukset muiden yliarvioituista reaktioista saattavat olla hyvin haitallisia. Usko huomion kohteena olemisesta saattaa aiheuttaa sen, että ihmiset jättävät haluamiaan asioita tekemättä, koska he pelkäävät joutuvansa huonoon valoon (Gilovich ym. 2000). Lisäksi yltiönegatiiviset oletukset muiden ihmisten ajatuksista saattavat heikentää yksilöiden itsetuntoa ja aiheuttaa sosiaalista masennusta (Brown & Stopa 2006). Toki efektillä voi olla myös positiivisia vaikutuksia. Ihmisten käyttäytymistä voidaan ohjailla ja sitä kautta saada aikaan lisähyötyä vaikuttamalla vallalla oleviin sosiaalisiin normeihin, koska ihmiset useimmiten käyttäytyvät kuten ajattelevat muiden heiltä odottavan (Sunstein & Thaler 2009).

## 4. LIBERAALI PATERNALISMI KÄYTÄNNÖSSÄ

Edellisessä kappaleessa osoitettiin tilanteita, joissa ihmiset kärsivät ajattelun harhoista ja tahdonheikkoudesta. Niiden avulla voidaan perustella liberaalin paternalismin toteuttamista ja sen ihmisille tuomaa hyötyä. Ohjailukeinojen luomisen avulla pyritäänkin kiinnittämään ihmisten huomio oleellisiin asioihin ja keventämään ajattelun kuormitusta. Suurimman hyödyn nudget tuottavatkin tilanteissa, joissa yksilöiden täytyy tehdä vaikeita tai harvinaisia päätöksiä, kyseessä on vaikeasti ymmärrettävä asia tai tilanteesta ei ole mahdollista saada sopivaa palautetta päätöksen tueksi (Sunstein & Thaler 2009). Ohjailu ei siis suinkaan ole tarpeellista kaikissa tilanteissa. Päätöksentekijöiden kannattaisikin keskittyä tilanteisiin, jossa ohjailulla voidaan saada aikaan suurin hyödyn kasvu. Oleellista on myös pohtia, miten ohjailu tulee toteuttaa ja minkälaisia ohjauskeinoja eli työkaluja käytetään eri tilanteissa. Liberaalin paternalismin toteuttamisessa tärkeään asemaan nousevatkin valinta-arkkitehdit, jotka luovat konkreettisia ohjailukeinoja ja päätöksentekoympäristöä.

### 4.1 Valinta-arkkitehtuuri

Kuten edellä on osoitettu, ihmisten ajattelu on välillä harhaista ja kognitiivisen kapasiteetin ja tahdonheikkouden vuoksi heidän valintansa saattavat poiketa rationaalisen toimijan päätöksistä. Yksilöiden ajattelun virheiden havaitseminen nostaakin esiin kysymyksen ohjailun ja johdattelun tarpeellisuudesta (Sunstein 2014). Yhteiskunnan toimintaa tarkastellessa voidaan huomata, että kaikilla pienilläkin asioilla voi olla merkitystä ihmisten päätöksiin (Benatzi ym. 2007). Oleellista on siis tunnustaa, että yksilöiden valinnat tehdään aina jotakin taustaa vasten, jonka on voinut luoda yksityinen tai julkinen sektori (Sunstein 2013b). Päätösten sosiaalinen tausta on siis hyvin merkittävä. Se vaikuttaa valintoihin laaja-alaisesti ja on välttämätön. Yhteiskunnan tulisi siis huomioda, että maailma on täynnä ihmisiä econoiden sijasta. Näin ollen myös päätöksentekoympäristö tulisi suunnitella ihmisten tiedonkäsittelyn vajavaisuudet ymmärtäen. (Balz ym. 2014.)

Päätöksentekoympäristön suunnittelua voidaan kutsua myös valinta-arkkitehtuurin luomiseksi. Valinta-arkkitehtuuri on Cass R. Sunsteinin ja Richard H. Thalerin Nudge-kirjassaan (2009) luoma termi. Se tarkoittaa ympäristöä tai tiettyä kontekstia, jossa yksilöt tekevät päätöksiään. Se on siis

kehys, jonka puitteissa ihmiset saavat vapaasti muodostaa valintansa. (Oliver 2015.) Valinta-arkkitehtuuri koostuu sosiaalisesta ympäristöstä, joka on välttämätön, mutta usein näkymätön osa yksilöiden elämää (Sunstein 2013b). Arkkitehtuurin avulla valintojen tekoa pyritään yksinkertaistamaan ja helpottamaan sulkematta kuitenkaan mitään vaihtoehtoa pois ulottuvilta. Valinta-arkkitehtuuri on liberaalin paternalismin kulmakivi ja sen avulla yhteiskunta voi muodostaa nudgeja. (Sunstein & Thaler 2009.) Sen tietoisessa laadinnassa tuleekin kiinnittää huomiota esitystapaan. Ei ole mahdollista luoda neutraalia arkkitehtuuria, vaan kaikki tavat esittää asia vaikuttavat tehtävään päätökseen. (Dellaert ym. 2012.) Päätöksentekoympäristöä muokataankin usein rajoitetun rationaalisuuden ja ihmisten ajattelun harhojen vuoksi (Oliver 2015). Tavoitteena arkkitehtuurin luomisella on parantaa ihmisten valintoja ja jopa laajentaa heidän valinnanvapauttaan säilyttämällä yksilöiden autonomia päätöksenteossa (Sunstein & Thaler 2009).

Valinta-arkkitehtuureja ja niiden laatijoita, valinta-arkkitehteja, on joka puolella. Ruokakaupan hyllyjärjestys, internetsivuston tietojen asettelu, television eri kanavat tai eri liikuntavaihtoehdot ovat esimerkkejä arkipäivän valinta-arkkitehtuureista, joiden keskellä yksilöt tekevät päivittäin päätöksiään. Yksilöiden ympärillä saattaa olla lukuisia eri arkkitehtuureja, joita he eivät tiedosta ja monet saattavat olla valinta-arkkitehtejä ymmärtämättä sitä itse. Valinta-arkkitehti tarkoittaa siis tahoa, joka on vastuussa sen kontekstin järjestelystä, jossa ihmiset tekevät valintoja. He ovat ihmisiä, jotka luovat valintaympäristöjä. (Balz ym. 2014.) Hyvän valinta-arkkitehdin tunnuspiirre on sitoutuminen yksilöiden valinnan vapauden kunnioittamiseen (Sunstein & Thaler 2009). Heillä on suuri vastuu päätöksentekoympäristön luomisessa, koska heidän valinnoillaan on epäsuora vaikutus siihen mitä muut yksilöt tekevät (Balz ym. 2014). Valinta-arkkitehti tekeekin ajoittain päätöksiä myös yksilöiden puolesta laatiessaan vaihtoehtojen valikoimaa (Sunstein 2014).

Havainnollinen esimerkki valinta-arkkitehtuurin luomisesta ja arkkitehdin toiminnasta on Sunsteinin ja Thalerin (2009) kirjassaan esittämä kertomus kouluruokailun johtajasta, joka luo valinta-arkkitehtuuria päättämällä ruokien tarjoilujärjestyksen. Hänellä on empiiristä tutkimustietoa, jonka mukaan ihmiset keskimäärin ottavat enemmän ruokaa, joka on linjaston alkupäässä. Hän voi siis järjestystä muuttamalla vaikuttaa koululaisten ruoka-annosten koostumukseen. Hänellä on erilaisia vaihtoehtoja, joiden mukaan hän voi tehdä valintansa:

- 1. Ruuat järjestetään siten, että koululaiset ottavat niitä optimaalisen määrän ravintosuosituksiin perustuen.*
- 2. Ruuat laitetaan linjastoon satunnaisessa järjestyksessä.*
- 3. Ruuat yritetään järjestää siten, että järjestys vastaisi mahdollisimman tarkasti valintoja, joita koululaiset tekisivät ilman ohjausta.*
- 4. Järjestetään ruuat siten, että ensiksi ovat sellaiset elintarvikkeet, joita tavarantoimittajalla on runsaasti toimitettavaksi.*
- 5. Maksimoidaan voitto järjestämällä kustannuksiltaan edullisimmat ruuat ensimmäisiksi.*

Johtaja ei voi välttyä päätöksenteolta, vaan hänen on pakko laittaa ruuat linjastoon tarjolle. Vaihtoehto 1 vaikuttaa melko järkevältä, joskin se sisältää hieman paternalistisia piirteitä. Vaihtoehdon 2 ongelma on eri koulujen epätasa-arvoinen kohtelu, koska satunnaisen järjestyksen vuoksi jossain kouluissa tarjottaisiin terveellisiä vaihtoehtoja ensiksi, kun taas toisissa ensimmäisenä saattaisivat olla jälkiruuat. Vaihtoehto 3 puolestaan vaikuttaa tasa-arvoisemmalta, mutta sen ongelmaksi muodostuvat ihmisten erilaiset preferenssit, joita ei kyetä huomioimaan. Vaihtoehdoissa 4 ja 5 on puolestaan eettisiä ongelmia. Näin ollen vaihtoehto 1 vaikuttaa toteuttamiskelpoisimmalta. Johtajan on siis väistämättä luotava koululaisille valinta-arkkitehtuuri, joka ohjailee heidän käytöstään. Huomionarvoista onkin ohjailun seurausten huomiointi. Koska arkkitehtuuri on pakko luoda ja yksilöille kuitenkin jää lopullinen päätösvalta valinnoistaan, miksi ei voitaisi valita henkilöitä kohti rationaalista valintaa johtavaa vaihtoehtoa.

Yhteiskunta voi luoda ihmisille myös negatiivisia valinta-arkkitehtuureja. Vaihtoehtojen suunnittelussa voidaan sortua huonoon suunnitteluun, jolloin ei kyetä kunnolla soveltamaan ihmisten käyttäytymisen perusperiaatteita. Ihmisiä voidaan myös johtaa harhaan tarjoamalla heille epärationaalisuuteen johtavia vaihtoehtoja. (Balz ym. 2014.) Oleellista onkin pyrkiä rakentamaan arkkitehtuuri, joka on tarpeeksi yksinkertainen ja positiiviseen vaikutukseen pyrkivä, eikä liian monimutkainen ja ihmisten heikkouksia hyväksikäyttävä (Sunstein 2013b). Kuten jo aikaisemmin osoitettiin, valinta-arkkitehtuurin luomiselta ei voida välttyä. Sen vuoksi sen käyttökelpoisuus tuleekin ottaa vakavasti huomioon suunniteltaessa nudgeja (Sunstein & Thaler 2009).

## 4.2 Liberaalin paternalismin työkalut

Ajattelun virheet, houkutuksen vastustamisen vaikeus ja sosiaaliset harhat luovat liberaalin paternalismin kannattajille mahdollisuuden perustellusti vaikuttaa ihmisten tekemiin valintoihin. Joissakin tapauksissa valinta-arkkitehtuurin luominen onkin jopa välttämätöntä. Käytettävien keinojen valinta on kuitenkin monimutkainen prosessi, jonka toteutukseen täytyy kiinnittää paljon huomiota. Valinta-arkkitehtien tulisikin ohjailussaan muistaa niin sanottu liberaalin paternalismin kultainen sääntö, jonka mukaan ihmisille tulisi tarjota nudgeja, jotka suurimmalla todennäköisyydellä auttavat ja ohjailevat ihmisiä optimaalisempaan suuntaan ja jotka pienimmällä todennäköisyydellä tuottavat yksilöille harmia (Sunstein & Thaler 2009).

Ihmisten ajattelun virheet voivat olla tilanteesta riippuen erilaisia. Ihmiset saattavat esimerkiksi lipsua tekemästään toimintasuunnitelmasta tai toisaalta välillä heidän ennakkoon laatimansa suunnitelma ei olekaan toimiva ja sen toteutusvaiheessa aiheutuu ongelmia (Reason 1990). Virheiden erilaisuuden vuoksi niiden ehkäisemiseen eivät aina toimi samat keinot. Tämän vuoksi valinta-arkkitehtien tulee kiinnittää paljon huomiota erilaisten ohjailukeinojen valintaan. Heidän tulee pohtia laadittujen nudgien seurauksia ja niistä saatavaa hyötyä. Ohjailun toteuttajat voivatkin kerätä erilaisia työkaluja, jotka sopivat erilaisiin tilanteisiin. Jo muistamalla pelkän hentoon tönäisyyden viittaavan termin, valinta-arkkitehdit voivat palauttaa mieleen useita sopivia työkaluja paternalismin toteuttamiseksi:

*iNcentives*

*Understanding mapping*

*Defaults*

*Give feedback*

*Expect error*

*Structure complex choices* (Sunstein & Thaler 2009.)

Insentiivien luominen (incentives), tarvittavien tietojen antaminen (understanding mapping), oletusvalintojen tekeminen (defaults), palautteen antaminen (give feedback), virheisiin varautuminen (expect error) ja valintojen yksinkertaistaminen (structure complex choices) ovat käytännössä toimiviksi todettuja apuvälineitä, joita valinta-arkkitehdit voivat käyttää ohjailun apukeinoina.

#### 4.2.1 Insentiivien luominen

Yksi liberaalin paternalismin toteuttamiskeinoista on insentiivien luominen yksilöille. Insentiivit ovat kannustimia. Ne motivoivat yksilöitä erilaisiin valintoihin ja toimintaan ja luovat pohjan päätöksenteolle. Ihmiset tarvitsevat toimintansa pohjalle motivaation, jotta heillä olisi kiinnostusta tehdä valinta tai suoriutua tehtävästä. Usein yksilöt valitsevatkin eri vaihtoehtoista sen, johon heillä on suurin insentiivi. Motivaation luominen on oleellista paternalistisen ohjailun kannalta. Ilman motivaatiota ihmiset eivät toimi ohjailun mukaan. Liberaalin paternalismin näkökulmasta onkin tärkeää kohdentaa oikeat insentiivit oikeille henkilöille (Sunstein & Thaler 2009).

Insentiivejä voi olla sekä taloudellisia että ei-taloudellisia. Perinteinen talousteorია keskittyy taloudellisiin insentiiveihin ja sen mukaan kannustimet ovat tehokkaita silloin, kun käytöksen tai valinnan kustannukset ovat pienempiä kuin tilanteen ennallaan pitämisen kustannukset (Homonoff 2013). Rationaalinen toimija siis seuraa niitä kannusteita, jotka luovat hänelle mahdollisimman paljon hyötyä. Vapailla markkinoilla yksilöiden kulutuspäätöksiä säätelevät useimmiten eri tuotteiden hinnat. Taloudellinen insentiivi voi kuitenkin olla myös palkkio tai bonus suotavasta valinnasta tai maksu tai sanktio epäoptimaalisesta ratkaisusta (Homonoff 2013). Tappion karttamisen aiheuttaman harhan vuoksi sanktiot ovat usein tehokkaampia kannustimia, koska yksilöt kokevat samansuuruisen menetyksen merkittävämpänä kuin voiton. Joskus jopa pienet ja mitättömän tuntuiset sanktiot voivat merkittävästi muuttaa ihmisten käytöstä. Esimerkki tästä on tutkimus, jossa seurattiin ihmisten muovikassien hankintaa ostosten teon yhteydessä, kun aikaisemmin kassit olivat olleet ilmaisia ja nyt niistä veloitettiin nimellinen viiden sentin korvaus. Pussien maksullisuus muutti selvästi niiden käyttöä ja näin ollen vähensi ympäristölle haitallisen muovin kulutusta. Tappion karttaminen ilmenee samassa kokeessa, kun tilannetta muutettiin siten, että kestokassin käytöstä palkittiin viidellä sentillä. Tällöin useampi henkilö osti muovikassin, koska saatu hyöty tuntui pienemmältä kuin tappio. (Homonoff 2013.)

Ei-taloudelliset insentiivit liittyvät puolestaan ihmisten inhimilliseen puoleen ja sosiaaliseen käyttäytymiseen. Ne ovat enemmän behavioraalisen taloustieteen tekemiä huomioita ja sotivatkin rationaalisuusoletusta vastaan. Kuten aikaisemmin on osoitettu, sosiaalisella ympäristöllä on kuitenkin paljon merkitystä ihmisten käyttäytymiseen. Ihmiset ottavat mallia toisista ja haluavat



käyttäytyä sosiaalisesti suotavalla tavalla. Lisäksi heille on tärkeää, että he eivät joudu valokeilaan. Nudgeja luotaessa onkin kiinnitettävä paljon huomiota ihmisten mielikuviin ja sosiaaliseen ympäristöön. Päättäjät eivät saa aliarvioida kulttuurin ja mielipiteiden vaikutusta ihmisten motiiveihin.

Usein kilpailulliset markkinat hoitavat tehokkaasti ihmisten ohjailun insentiivien avulla. Perinteisen talousteorian mukaan hinnan noustessa tuotetta halutaan tuottaa enemmän, mutta kuluttaa vähemmän. Näin ollen markkinat yleensä hoitavat hinta-laatu – suhteeltaan heikkojen tuotteiden poistumisen markkinoilta ja ohjaavat ihmisten kulutusta kohti optimaalista valintaa. Aina markkinat eivät kuitenkaan onnistu yksilöiden ohjailussa, koska eri toimijoiden insentiivien välille saattaa syntyä konflikteja. Usein markkinoiden ohjailu toimii hyvin yksinkertaisten päätösten yhteydessä, mutta tärkeämpiä ja monimutkaisempia asioita ratkaistaessa erilaisista nudgeista voi olla paljon hyötyä. (Sunstein & Thaler 2009.)

Oleellista ihmisten ohjailussa insentiivien avulla on huomion kiinnittäminen tärkeisiin asioihin. Jotta ihmiset saadaan toimimaan luotujen motiivien kautta, heidän huomionsa on ensin saatava kiinnitettyä niihin. Ilman huomiota ihmiset eivät havaitse insentiivejä ja voivat jättää niistä saatavan hyödyn käyttämättä. Ohjailua suunniteltaessa pitäisikin pohtia, mitä ihmiset kuulevat ja näkevät. (Sunstein 2013b.) Kaikki yksilöiden tekemät havainnot vaikuttavat heidän ajatuksiinsa ja toimintaansa. Sen vuoksi valinta-arkkitehtien tulisi pyrkiä rohkaisemaan heitä optimaalisen valinnan tuottavaan käyttäytymiseen. Esimerkiksi erilaiset verot ja tuet voivat motivoida ihmisiä muuttamaan käytöstään. Näin ollen insentiivien luominen onkin tärkeä keino ohjaillla yksilöitä.

#### 4.2.2 Tarvittavien tietojen antaminen

Ihmiset vastaanottavat jatkuvasti suunnattomia määriä erilaista informaatiota, joka vaikuttaa heidän tekemiinsä valintoihin ja päätöksiin. Kognitiivisen kapasiteetin rajallisuuden vuoksi yksilöt eivät kuitenkaan kykene prosessoimaan kaikkea saatavilla olevaa tietoa ja näin ollen valinta-arkkitehdeillä on mahdollisuus vaikuttaa niihin tekijöihin, jotka pääsevät ihmisten tietoisuuteen (Sunstein 2013b). Tarvittavien tietojen antaminen onkin hyvä tapa saada ihmiset kartoittamaan valintatilannettaan ja valitsemaan maksimihyödyn tuottava vaihtoehto. Hyvä valinta-arkkitehtuuri

auttaa yksilöitä havaitsemaan oleelliset seikat, jotka vaikuttavat heidän päätöksentekoonsa. (Sunstein & Thaler 2009.)

Normaalitilanteissa ihmiset kykenevät yleensä palauttamaan mieleen vain noin puolet niistä asioista, jotka vaikuttavat heidän päätöksentekoonsa (Dellaert ym. 2012). He eivät kykene siis huomioimaan kaikkia tarpeellisia seikkoja ja näin ollen jokin tärkeä tekijä saattaa jäädä vaille huomiota. Erityisesti tämä korostuu vieraissa ja monimutkaisissa valintatilanteissa. Tutuissa ja helpommissa päätöksentekotilanteissa yksilöt useammin pystyvät optimoimaan hyötynsä. Esimerkiksi jäätelökioskillä ihmiset useimmiten osaavat valita heille mieluisimman ja suurinta tyydytystä tuottavan vaihtoehdon, koska makuvaihtoehdot ovat heille tuttuja tai kioskin myyjä voi tarvittaessa tarjota heille maistiaisen vieraasta mausta. Esimerkki monimutkaisesta valintatilanteesta puolestaan voisi olla vaikean sairauden hoitopäätöksen valinta. Tällöin yksilöllä ei ole aikaisempaa kokemusta kyseisestä päätöksentekotilanteesta ja siihen liittyvä informaatio voi usein olla monimutkaista ja vaikeasti ymmärrettävää. (Sunstein & Thaler 2009.)

Valinta-arkkitehdit voivat siis käyttää päätöksenteon kannalta relevanttien tietojen esiin tuomista yhtenä työkaluistaan. Tällöin he käytännössä nostavat merkittäviä asioita esille ja tekevät tarpeellisista tiedoista yksilöille ymmärrettävämpiä. Esimerkiksi monimutkaista numeerista tietoa voidaan muuttaa helpommin ymmärrettävään muotoon, lähemmäs todellista käyttötarkoitustaan. (Sunstein & Thaler 2009.) Näin ollen ihmisten kognitiivisten kykyjen rasitus vähenee ja he pystyvät paremmin kartoittamaan päätöksensä taustalla vallitsevan informaation. Esimerkki tällaisesta voisi olla tilanne, jossa yksilö on hankkimassa puhelinta tai jotain muuta elektronista laitetta. Hänelle kerrotaan laitteen erilaisista ominaisuuksista termeillä, jotka ovat vaikeaselkoisia ja niiden merkitys on haastavaa ymmärtää. Päätöksenteon yksinkertaistamiseksi myyntiliikkeitä voidaan velvoittaa ilmoittamaan asiakkaan kannalta oleelliset tekijät yksinkertaisessa ja ymmärrettävässä muodossa. Välillä ongelmia saattaa syntyä myös, koska yksilöillä on vaikeuksia ymmärtää valintojensa rahallinen arvo (Sunstein & Thaler 2009). Joillakin tuotteilla saattaa olla piilotettuja kustannuksia tai valintojen teon yhteydessä ei ymmärretä kunnolla, mihin kaikkiin kustannuksiin päätös vaikuttaa (Sunstein 2013b). Ihmiset hahmottavat usein konkreettisen tavaran kustannukset, mutta kaikki eivät huomioi esimerkiksi luottokortin käytön tai auton bensankulutuksen yhteyttä valinnoista saataviin hyötyihin.

Ihmisten tietoisuutta valintojensa kustannuksista suhteessa saatavaan hyötyyn voidaan kuitenkin lisätä. Sunstein ja Thaler (2009) ehdottavat liberaalin paternalismin työkaluksi kyseisessä tilanteessa niin sanottua RECAP-mallia (Record, Evaluate and Compare Alternative Choices). Mallin mukaan päätöksentekotilanteessa tulisi dokumentoida, arvioida ja vertailla erilaisia valintoja. Tämä käytännössä toteutettuna voisi tarkoittaa esimerkiksi tuotteen myyjän vastuuta informoida asiakasta kaikista mahdollisista kustannuksista pelkistetyssä ja yksinkertaisessa muodossa. RECAP-malli on hyödytön, jos informaatiota ei pelkistetä ymmärrettävään muotoon. Sen etu on kuitenkin huomattava, koska se ei aiheuta paljoa toteuttamiskustannuksia, mutta se voi osoittautua erittäin hyödylliseksi asiakkaille. Malli onkin yksi valinta-arkkitehtien työkalu, joka auttaa yksilöitä päättämään optimaalisiin valintoihin.

#### 4.2.3 Oletusvalintojen tekeminen

Yleinen oletus eri tilanteiden synnystä on, että mikäli kukaan ei tee mitään, mitään ei myöskään tapahdu. Näin ei kuitenkaan aina ole. Välillä on tilanteita, joissa on tehtävä jokin valinta. Tällöin yhteiskunta voi ryhtyä ohjailemaan yksilöiden päätöksiä oletusvalintojen avulla. Oletusvalintojen luominen onkin yksi valinta-arkkitehtien hyödyllisimmistä työkaluista. Niin julkinen kuin yksityinenkin sektori käyttävät niitä paljon hyödyksi ohjaillakseen ihmisten valintoja (Sunstein & Thaler 2009). Liberaalin paternalismin näkökulmasta yhteiskunnan tulisikin varmistaa, että ihmisten ollessa kykenemättömiä päätöksentekoon oletusvalinnat olisivat mahdollisimman yksinkertaisia ja takaisivat hyvän lopputuloksen myös ilman aktiivista valintaa (Sunstein 2013b). Oletusvalinnan vaikutus päätöksiin on merkittävän suuri ja ohjailu sen avulla onkin usein suunnattu ihmisille, jotka eivät tee aktiivisia valintoja (Goldstein & Johnson 2013). Oletusvaihtoehto on siis se päätös, joka tulee valituksi, mikäli yksilö ei tee mitään valintaa (Sunstein & Thaler 2009). Oletusvalinnat eivät ole kieltoja tai käskyjä, vaan pikemminkin suosituksia, joiden mukaan yksilöt voivat tehdä valintansa. Niiden tarkoituksena on ohjailla päätöksiä, mutta jättää yksilöille kuitenkin valinnan vapaus. (Sunstein 2013c.)

Oletusvalinnan toimivuus ohjailukeinoina perustuu ihmisten ajattelun epärationaalisuuteen. Ihmisillä on taipumus valita oletusvaihtoehto, vaikka sen asettamiselle ei olisi loogisia perusteluja (Goldstein & Johnson 2013). Yleensä ihmiset pyrkivät myös tekemään ratkaisuja, jotka tuottavat heille vähintään vaivaa (Sunstein & Thaler 2009). Mikäli yksilöiden tunnistettavissa olevien,

todellisten preferenssien mukainen valinta vaatisi paljon vaivaa, he saattavat tyytyä oletusvalintaan (Goldstein & Johnson 2013). Yksilöt siis valitsevat usein helposti saatavilla olevan ratkaisun sen taustoja kummemmin miettimättä. Näin ollen suositusvalintojen asetteluun on syytä kiinnittää paljon huomiota. Oletusvalinnan muuttamisen kustannus koetaan siis usein suuremmaksi kuin siitä saatava hyöty (Sunstein 2013c). Oletusvalinnan vaikuttavuutta vahvistavat lisäksi status quo, epäsuora oletusvalinnan hyväksyntä, tappion karttaminen sekä ankkuroitumisen heuristiikan mukainen referenssipisteeseen jumiutuminen.

Oletusvalinnan merkitystä vahvistaa huomattavasti jo aikaisemmin esitelty status quo –harha (Sunstein 2013c). Oletusvalinnan kohdalla sen vaikutus perustuu siihen, että yksilöt jumiutuvat helposti vallitsevaan tilanteeseen ja eivät koe tarvetta muuttaa sitä, vaikka heidän preferenssinsä suosisivatkin toista vaihtoehtoa enemmän. Oletusvalinta siis ikään kuin lukitsee ihmisen tiettyyn vaihtoehtoon ja siten aiheuttaa haittaa kriittiselle ajattelulle. He valitsevat oletuksen, koska se vaikuttaa yksinkertaisimmalta vaihtoehdolta (Sunstein 2013b). Erityisesti jumiutuminen oletusvalintaan tulee ilmi, kun tehtävä päätös on monimutkainen ja vaikea. Silloin ajattelusta koetaan aiheutuvan paljon vaivaa ja oletusvalinnassa pysyminen on houkutteleva vaihtoehto. Lisäksi tehtäessä paljon päätöksiä yhtä aikaa tai yksilön ollessa väsynyt, hän saattaa pitäytyä oletusvalinnassa sen kognitiivisen helppouden vuoksi. (Sunstein 2013c.) Eri vaihtoehtojen vertailu on työlästä, joten on yksinkertaisempaa pysytellä valmiiksi määritellyssä vaihtoehdossa.

Oletusvalinnan vaikuttavuutta puolustaa myös ihmisten sille antama epäsuora hyväksyntä. Ihmiset saattavat kyseenalaistaa omaa valintaansa, mikäli se poikkeaa oletuksesta. He voivat ajatella, että oletusvalinta on tehty siten, että se maksimoi yksilöiden hyödyn. He saattavat myös mieltää, että oletusvalinnan ovat tehneet henkilöt tai päättäjät, jotka ovat perehtyneet asiaan syvällisesti ja tietävät eri vaihtoehtoista enemmän kuin ihmiset itse. (Sunstein 2013b.) Yksilöt hyväksyvätkin oletusvalinnan suurimmalla todennäköisyydellä silloin, kun heillä itsellään ei ole tarpeeksi tietoa valintansa seurauksista. Silloin he luottavat intuitioonsa siitä, että oletusvalinnan laatinut henkilö on pätevä päättämään heidän puolestaan. (Sunstein 2013c.) Ihmiset poikkeavatkin oletusvalinnasta vain silloin, kun heillä itsellään on luotettavaa ja tarkkaa, oletusvalinnasta poikkeavaa tietoa (Sunstein 2013b).

Tappion karttaminen ja referenssipisteeseen jumiutuminen ovat myös oletusvalintaan päätymiseen johdattavia tekojoutia. Oletusvalinnan esittämistavalla on siis merkittävä vaikutus ihmisten mielikuvaan päätöksestä. Etukäteen valittu vaihtoehto antaa päätöksentekijälle referenssipisteen, johon hän peilaa muita vaihtoehtoja. Oletusvalinnan hyväksymiseen vaikuttaa se, kokeeko henkilö menettävänsä jotain sen myötä, koska, kuten aikaisemmin on todettu, ihmiset kokevat tappiot paljon merkityksellisempinä kuin voitot. Oletusvalinnalla voidaan vaikuttaa siihen, kokeeko yksilö valintansa voittona vai tappiona. (Sunstein 2013c.)

Oletusvalinnoilla on siis merkittävä vaikutus yksilöiden käyttäytymiseen. Niiden avulla voidaan saavuttaa paljon toivottuja päätöksiä pienillä kustannuksilla, samaan aikaan säilyttämällä yksilöiden valinnan vapaus (Sunstein 2013c). Valinta-arkkitehtien on kuitenkin huomioitava oletusten suunnittelussa tarkasti niiden vaikutukset. Vaikutusvaltansa vuoksi oletukset tulisikin muodostaa mahdollisimman järkevästi ja perustellusti. (Goldstein & Johnson 2013.) Kysymykseksi nouseekin sopivan oletusvalinnan ratkaiseminen ja siihen vaikuttava kysymyksenasettelu. Yleisesti voidaan ajatella, että oletusvalinnan tulisi vastata neutraalia valintaa (Goldstein & Johnson 2013). Näin ollen vaihtoehto tulisi muodostaa heijastamaan mahdollisimman hyvin yksilöiden todellisia valintoja (Sunstein 2013b). Tällöin oletusvalinta voisi täyttää tehokkuuden, hyvinvoinnin, yksilöiden itsenäisyyden ja reiluuden kriteerit (Sunstein 2013c). Toisaalta oletusvalinta voitaisiin määrittää myös puhtaasti hyötyjen ja kustannusten perusteella. Valintojen eri lopputulemia vertaillaan siis niiden tuottaman hyödyn mukaan ja oletukseksi otetaan se, joka tuottaa suurimman hyödyn. (Sunstein 2013b.)

Esimerkki tehokkaasta päätösten ohjailusta on Goldsteinin ja Johnsonin (2003) tutkimus oletusvalinnan merkityksestä elinluovuttajaksi ryhtymisessä. Testi koostui useasta osasta, joista ensimmäisessä he lähettivät ihmisille kyselyn, jossa heille rakennettiin kuvitteellinen tilanne muutosta uuteen paikkaa, jossa oletusvalinta elinluovutuksesta oli:

- 1. Kaikki ovat automaattisesti luovuttajia, mikäli he eivät itse ilmoita kieltäytymistään.*
- 2. Kukaan ei ole luovuttaja, jollei itse ilmoittaudu vapaaehtoiseksi.*
- 3. Neutraali valinta eli ihmisten oli itse tehtävä päätös ilman oletusvalintaa.*

Erot eri asettelujen välillä olivat hyvin mykistävät. Vaihtoehtojen 1 ja 3 kohdalla luovuttajiksi osallistuneiden ihmisten määrä oli lähes sama. Se oli kuitenkin huomattavasti enemmän kuin vaihtoehdon 2 kohdalla. Tämän perusteella voidaan havaita, että oletusvalinnan asettamisella saattaa olla huomattava vaikutus ihmisten toimintaan.

Kokeen seuraavassa osassa vertailtiin eri maiden elinluovutusrekisterissä olevien ihmisten määrää ja sitä, kuinka se vaikuttaa sopivan luovuttajan löytymiseen. Ero eri maiden välillä oli merkittävä. Esimerkiksi Saksassa, jossa oletusvalintana on, että ei automaattisesti ole luovuttaja, osallistumisprosentti oli yli 80 % pienempi kuin Australiassa, jossa oletusvalinnan mukaan kaikki ovat automaattisesti elintenluovuttajia. Lisäksi aikasarja-aineistolla tehty regressio osoitti, että automaattisen luovutuksen ollessa oletusvalintana elinsiirtoja tehtiin 16,3 % enemmän kuin ilman oletusvalintaa. Oletusvalinnan merkitys voi siten joissakin tapauksissa olla hyvin merkittävä.

Oletusvalinnat voivat kuitenkin ajoittain olla myös yksilöille haitallisia. Markkinoilla voi olla toimijoita, joilla on insentiivi oletusten avulla johtaa ihmisten päätöksentekoa harhaan (Sunstein 2013b). Lisäksi yksilöiden joukko ei ole heterogeeninen eli kaikille henkilöille ei aina sovi sama oletusvalinta (Goldstein & Johnson 2013). Näin ollen voidaan ajatella, että oletusvalinta ei ole toimiva silloin, kun se on asetettu huonosti tai itsekäistä syistä (Sunstein 2013b). Tämän vuoksi esiin nouseekin kysymys aktiivisesta valinnasta ja siitä, pitäisikö yksilöt pakottaa tekemään valintansa itsenäisesti. Vahvojen ja selkeiden preferenssien kohdalla ongelmaa ei ole, koska silloin yksilöt kykenevät tekemään optimaalisen päätöksen oletusvalinnasta huolimatta (Goldstein & Johnson 2013). Välillä tyhjä lomake voisi siis olla oletusvalintaa parempi. Tällaisia tilanteita ovat selkeät ja yksinkertaiset valinnat. Vaikeiden ja monimutkaisten päätösten kanssa oletusvalinnoista on kuitenkin yleensä hyötyä ihmisten kognitiivisen kapasiteetin ja emotioiden huomioimisen vuoksi. (Sunstein & Thaler 2009.) Oletusvalintojen tekemistä voidaankin perustella, koska ne ovat yksinkertaisia luoda, ne kuormittavat yksilöitä vähemmän ja joissakin tapauksissa poistavat inhimillisiä ihmismielessä syntyviä harhoja (Sunstein 2013b).

Teknologian kehittyminen on mahdollistanut paremmin myös oletusvalintojen personoinnin. Tulevaisuudessa tietokoneen avulla voidaan luoda tarkempia ja sopivampia valintoja yksilökohtaisesti. (Sunstein 2013b.) Oletuksia voidaan personoida esimerkiksi sen mukaan, mitä kyseinen henkilö on aikaisemmin valinnut. Lisäksi voidaan laatia ohjelmia, jotka kartoittavat

valitsijan taustaa esimerkiksi iän ja sukupuolen mukaan ja tarjoavat sitten hänelle soveltuvinta vaihtoehtoa. (Goldstein & Johnson 2013.) Valinta-arkkitehtien tulisi muistaa oletusvalintojen suuri vaikutus ihmisten päätöksiin ja hyödyntää niitä yksilöiden ohjailussa kohti parempia valintoja.

#### 4.2.4 Palautteen antaminen

Yksi ehkä tehokkain ja ilmeisin tapa toteuttaa liberaalin paternalismin ohjailua on palautteen antaminen ihmisille. Oikein luodun ja asianmukaisesti kohdistetun palautteen vaikutus on merkittävä, kun halutaan kehittää ja muuttaa ihmisten käytöstä. (Sunstein & Thaler 2009.) Ihmiset kykenevät oppimaan ja omaksumaan erilaisia uusia asioita ja palautteen kautta he voivat myös kehittyä tekemiensä harhaisten päätösten pohjalta (Sunstein 2013). Valinta-arkkitehdit voivat siis erilaisten palautteiden kautta vaikuttaa huomattavasti ihmisten toimintaan. Oleellista on kuitenkin palautteen suunnittelu, koska sen vaikutukset voivat olla hyvin moninaisia. Ohjailun kannalta paras nudge syntyykin, kun palaute suunnitellaan huolella, siten että se huomauttaa ihmisiä, kun jokin valinta ei tuota optimaalista ratkaisua. Oleellista on siis saada positiivista palautetta onnistuneista valinnoista ja kritiikkiä virheellisistä päätöksistä. (Sunstein & Thaler 2009.)

Palautteen avulla luotu nudge on tehokkaimmillaan, kun palautetta annetaan toistuvasti ja se on sisällöltään johdonmukaista (Cotterill ym. 2013). Satunnaisesti annettu palaute ei siis välttämättä riitä ohjailemaan yksilöiden valintoja, koska siitä saatava informaatio tulee liian harvoin. Myös epäselvä tai epäjohdonmukainen palaute voi hämmentää yksilöä ja silloin hän ei välttämättä kykene muokkaamaan käytöstään optimaalisempaan suuntaan. Lisäksi palautteen tulee olla oikein kohdistettua. Palaute kannattaa suunnata niille yksilöille, joilla on tarvetta muuttaa käytöstään, koska silloin se on kaikista tehokkainta (Cotterill ym. 2013). Palautteen anto voi kuitenkin myös epäonnistua. Kyseinen tilanne voi syntyä esimerkiksi silloin jos palautetta annetaan liian useasti. Silloin yksilöt tottuvat palautteeseen ja alkavat pitää sitä itsestään selvänä ja vähemmän tärkeänä. Tällainen tilanne syntyy esimerkiksi, kun tietokone ilmoittaa virran loppumisesta lyhyin väliajoin jo silloin, kun akusta on vielä puolet jäljellä. Yksilö turtuu helposti varoitukseen ja pitää sitä hyödyttömänä. Seurauksena voi olla, että tietokoneen virta pääsee loppumaan yllättäen. (Sunstein & Thaler 2009.)

Käytännön esimerkkejä palautteen kautta luoduista ja toimivista nudgeista on useita. Ihmisten on osoitettu esimerkiksi lisäävän jätteiden lajittelua, kun heille annetaan siitä palautetta suhteessa naapureihinsa (Cotterill ym. 2013). Palautteella on havaittu olevan vaikutusta myös sähkökulutukseen. Tehdyssä tutkimuksessa tiheämmällä frekvenssillä saatu palaute vaikutti yksilöiden kulutustottumuksiin vähentäen sähkökulutusta. Ihmisten oli siis helpompi tehdä valintoja ja toteuttaa preferenssejään, kun heillä oli enemmän tietoa asiasta. (Grier ym. 1979.) Palautteella saattaa olla vaikutusta myös pienempiin asioihin. Sen potentiaali ihmisten ohjailussa huokuu lähes kaikista arkipäiväisistäkin tehtävistä, joita yksilöt suorittavat.

Palautetta voidaan tarjota ja kohdistaa lukemattomista eri asioista (Sunstein & Thaler 2009). Se voi ilmetä ihmisille myös monessa eri muodossa. Oleellista olisi kuitenkin se, että palaute olisi aina huolella suunniteltua ja tarkoituksenmukaista. Nykypäivänä esimerkiksi internet tarjoaa valinta-arkkitehdeille hyödyllisen kanavan jakaa palautetta. Siellä ohjeistus saadaan reaaliajassa ja sen kautta on myös mahdollista luoda sosiaalista painetta yksilöille suorittaa jokin asia. (Cotterill ym. 2013.) Tärkeää valinta-arkkitehtuurin suunnittelussa olisikin kiinnittää huomiota palautteen antamisen tarjoamiin erilaisiin mahdollisuuksiin ja hyödyntää niitä mahdollisimman tehokkaasti.

#### 4.2.5 Virheisiin varautuminen

Behavioraalisen taloustieteen tavoitteena on tunnistaa ihmisten käytös, joka poikkeaa rationaalisesta mallista ja tutkia, miten kyseinen käytös vaikuttaa yksilöiden tekemiin valintoihin (Mullainathan & Thaler 2000). Econeihin verrattuna ihmisiltä puuttuvat selkeät, vakaat ja järjestyksessä olevat preferenssit ja näin ollen heidän päätöksensä ovat ajoittain harhaisia (Sunstein & Thaler 2003). Ihmiset saattavat siis erehtyä valinnoissaan, vaikka heillä olisi tarvittavat tiedot oikeiden päätösten tekoon (Mullainathan & Thaler 2000). Ihmisten jo aikaisemmin osoitettu erehtyväisyys velvoittaakin valinta-arkkitehtuurin luojat pohtimaan ja varautumaan ennalta mahdollisiin virheisiin. Valinta-arkkitehtien täytyy siis havaita ihmisten ajattelun harhat ja luoda päätöksentekoympäristöstä sellainen, joka olisi mahdollisimman anteeksiantava todennäköisille harhoille (Sunstein & Thaler 2009). Yksi liberaalin paternalismin työkaluista onkin siten sellaisen valinta-arkkitehtuurin luominen, jossa varaudutaan ihmisten päätöksenteon epäjohdonmukaisuuksiin ja harhoihin.



Esimerkkejä valmiista ihmisten epäjohtonmukaisuuteen liittyvistä nudgeista on lukemattomia ja niitä voi havaita jatkuvasti lisää tarkkailemalla ympäristöään. Laajassa mittakaavassa tällaisia nudgeja ovat esimerkiksi työttömyysturva ja eläkejärjestelmä, koska ihmiset kyllä tietävät, että heidän tulisi varautua tulevaisuuteen taloudellisesti. He ovat kuitenkin liian lyhytnäköisiä ja houkutuksille alttiita, jotta he kykenisivät säästämään tarpeeksi. Näin ollen yhteiskunnan valinta-arkkitehdit ovat ennakoineet kyseistä ajattelun harhaa ja luoneet järjestelmiä, jotka turvaavat ihmisten toimeentulon taloudellisesti niukempina aikoina. Ihmisten virheisiin varautuminen näkyy kuitenkin myös pienemmässä mittakaavassa. Esimerkiksi parkkihallissa maksuautomaatti voi hyväksyä pysäköintilipukkeen riippumatta siitä, miten päin se laitteeseen työnnetään, jolloin välttyään turhilta ruuhkilta ja jonottamiselta, kun ihmiset yrittävät pohtia, kuinka lipuke tulisi laitteeseen syöttää. (Sunstein & Thaler 2009.)

Autoiluun liittyen on myös lukemattomia muita esimerkkejä nudgeista, joiden avulla varaudutaan epärationaaliseen käytökseen. Esimerkiksi autossa voi olla hälytysääni, joka informoi, mikäli joltakin matkustajalta on jäänyt turvavyö auki. Lisäksi auton mittaristo ilmoittaa, mikäli kuski on unohtanut käydä tankkaamassa tai auton öljyt pitäisi vaihtaa. Myös tankkaamiseen liittyviä ongelmia on pyritty ratkaisemaan esimerkiksi siten, että joissakin maissa diesel-polttoaineen pistooli, jolla tankki täytetään, on liian suuri bensa-auton tankkaukseen. Näin ollen ihmisten ei ole mahdollista ajatuksissaan laittaa dieseliä bensa-auton tankkiin. (Sunstein & Thaler 2009.)

Virheiden ennakoimisen vuoksi suunniteltuja ohjailukeinoja on joka puolella. Arkioloissa esimerkiksi jääkaappi saattaa ilmoittaa äänimerkillä, mikäli sen ovi on jäänyt auki, televisio voi sammuttaa itsensä, mikäli se on unohtunut päälle ja tietokone voi muistuttaa käyttäjänsä, jos caps lock unohtuu vahingossa päälle. Hidasteet ja rautatiepuomit ohjailevat liikennettä ennakoiden liian suuria ajonopeuksia tai huolimatonta muun liikenteen tulkintaa ja palovaroitin hälyttää, mikäli huolimattomuuden vuoksi on syntynyt uhka tulipalosta. Ihmisten käytöksen harhat ovat siis läsnä lähes kaikkialla heidän elämässään. Usein näiden virheiden syntymistä edesauttavat kuitenkin tiukat aikarajoitteet tehtävän suorittamiseksi, stressi ja tehtävän aikana oleva ylimääräinen häiriö (Balz ym. 2014).

Virheellisten valintojen huomioimiseen liittyy läheisesti myös niin sanottu jäähdyttelyaika (cooling off), joka tarkoittaa yhteiskunnan laatimaa sääntöä aikarajasta, joka ihmisellä on oikeus tai

velvollisuus miettiä päätöksensä vaikutuksia. Esimerkki tällaisesta on avioeroon liittyvä harkinta-aika, jolloin molemmat puoliset joutuvat pohtimaan päätöksensä seurauksia ja sitä, haluavatko he todella erota. (Pirttilä 2009.) Samantyylinen harkinta-aika on myös kaupasta ostettavilla käyttötavaroilla, joilla on yleensä tietty palautusaika, jonka puitteissa ihmiset voivat palauttaa ehjän, käyttämättömän tuotteen ilman lisäkustannuksia (Dellaert ym. 2012). Ihmisille annetaan siis mahdollisuus harkita valintojaan ja peruuttaa mahdolliset virhepäätökset. Yhteiskunta voi siis ilman pakottamista pyrkiä avaamaan yksilöiden silmiä ja korostamaan tilanteita, joissa he voisivat tehdä valintansa optimaalisemmin.

#### 4.2.6 Valintojen yksinkertaistaminen

Ihmiset kohtaavat päivittäin lukemattomia erilaisia valintatilanteita. Tilanteet vaihtelevat vaihtoehtojen lukumäärän, monimutkaisuuden ja haastavuuden suhteen merkittävästi. Mikäli päätöksentekotilanteessa on vain pieni määrä helposti ymmärrettäviä vaihtoehtoja, yksilö voi vaivattomasti vertailla niitä keskenään ja valita niistä hyödyn optimoivan vaihtoehdon. Vaihtoehtojen määrän kasvaessa ja niiden monimutkaistuessa vertailu ei enää kuitenkaan aina ole mahdollista ja ihmiset joutuvat käyttämään erilaisia strategioita ratkaistakseen valintansa. (Sunstein & Thaler 2009.) Tällöin yksilöt siis siirtyvät itse luomiinsa, yksinkertaistettuihin valintasääntöihin, joiden vaatimustaso on matalampi (Mazzotta & Opaluch 1995). He muokkaavat valintatilannetta siten, että järjestelmä 1 kykenee selviytymään tehtävästä (Sunstein 2013b). Tällaiset yksinkertaistukset saattavat kuitenkin laskea päätökseen vaadittavia kriteerejä siten, että jokin valinnan kannalta oleellinen seikka jää huomioimatta. Ihmiset eivät siis kykene silloin toimimaan rationaalisesti ja tehty päätös saattaakin olla harhainen ihmisten rajoitetun rationaalisuuden vuoksi (Mazzotta & Opaluch 1995).

Yksilöiden harhaiset valinnat monimutkaisissa päätöksentekotilanteissa antavat valinta-arkkitehdeille mahdollisuuden vaikuttaa tehtäviin päätöksiin. Toki monimutkaiset valintatehtävät aiheuttavat paljon pohdintaa ja suunnittelua myös valinta-arkkitehdeille, mutta niiden yksinkertaistamisen avulla voidaan vaikuttaa huomattavasti yksilöiden valintoihin (Sunstein & Thaler 2009). Monimutkaisen valintatilanteen voidaankin ajatella olevan labyrintti, jossa yksilön on helppo eksyä ja vaikea löytää ulos. Valinta-arkkitehti voi kuitenkin katsoa labyrinttiä etäämmältä ja ohjeistaa ihmisen sieltä pois.

Tosielämän malleja toimivista yksinkertaistuksista ovat esimerkiksi eräiden nettisivujen suunnittelu ja lautasmallin luominen ihmisille oikean ruokavalion noudattamiseksi. Terveellisten elintapojen noudattaminen on usein yksilöille haastavaa, koska ihmiset ovat alttiita houkutuksille ja eri ruoka-aineiden hyödyllisyydestä on tarjolla paljon, ehkä vaikeastikin ymmärrettävää, tietoa. Ihmisiä voidaan kuitenkin auttaa valinnoissa esimerkiksi lautasmallin ja selkeiden pakkausmerkintöjen avulla. (Sunstein 2013b.) Lautasmallin avulla ihmisten ei tarvitse pohtia jokaisen ainesosan ravintosisältöä, vaan mallia noudattamalla he tietävät päätyvänsä hyvään lopputulokseen. Lautasmalli mielletäänkin usein sopivan yksinkertaiseksi ja selkeäksi ohjauskeinoksi. Pakkausmerkinnät puolestaan kertovat yksilöille tarkempaa tietoa yksittäisen tuotteen sisällöstä. Pakkaukseen voidaan esimerkiksi merkitä yhden annoksen ravintosisältö siten, että se on kuluttajalle helposti ymmärrettävässä muodossa. Nettisivustoista hyvä esimerkki, jossa monimutkaisia valintoja on pyritty helpottamaan, on Netflix. Siellä sivusto ohjailee käyttäjäänsä kategorisoimalla elokuvia ja sarjoja siten, että käyttäjän on helppo valita itselleen mahdollisimman hyvin soveltuva ohjelma laajasta valikoimasta. (Sunstein & Thaler 2009.)

Monimutkaisten valintojen yksinkertaistaminen on valinta-arkkitehdeille hyvin käytännöllinen työkalu, jonka avulla voidaan luoda tehokkaita nudgeja. Sen käyttökelpoisuutta puoltaa myös näkökulma, jonka mukaan vaihtoehtojen muokkauksella voidaan saada ihmiset ajoittain myös laajentamaan näkemyksiään ja tekemään uusia havaintoja ympäristöstään. Yksilöt voivat usein takertua yhteen näkemykseen ja jumiutua siihen siten, että he eivät havaitse muiden vaihtoehtojen tuomia mahdollisuuksia. (Sunstein & Thaler 2009.) Valinta-arkkitehdit voivatkin toimillaan laajentaa yksilöiden näkökulmia ja saada heidät tekemään suuremman hyödyn tuottavia valintoja.

#### 4.3 Käytännön sovellus: eläkejärjestelmä

Liberaalin paternalismin ohjailukeinoilla voidaan luoda hyvin erilaisia vaikutuksia ihmisten elämään. Välillä ohjailusta syntyvä hyöty on pieni tai se vaikuttaa vain hyvin pieneen asiaan yksilön elämässä. Toisinaan hyöty ja ohjailu voi kuitenkin olla paljon suurempaa ja sillä voi olla hyvin kauaskantoiset vaikutukset. Esimerkki tällaisesta mittakaavaltaan suuremmasta ohjailusta on yksilöiden säästämispäätöksiin vaikuttaminen ja erilaiset eläkejärjestelmät. Perinteisen taloustieteen rationaalisuusoletuksen mukaan yksilöiden ei koskaan pitäisi katua päätöksiään (Maunu &

Tenhunen 2010). Tämä ei kuitenkaan tosielämässä ole aina totta. Aikaisemmin tutkielmassa esitettyjen perustelujen mukaan ihmiset eivät aina kykene rationaalisuuteen ja he saattavat tehdä inhimillisiä päätöksiä kognitiivisen kapasiteetin rajallisuuden, tahdonheikkouden tai sosiaalisen paineen johdosta. Näin ollen kulutuksen siirtämiseen liittyvissä päätöksissä ohjailu erilaisten nudgien avulla voisi olla hyödyllistä.

Säästäminen eläkettä varten on yksi suurimmista taloudellisista päätöksistä, joita yksilö joutuu elämänsä aikana tekemään. Se ei kuitenkaan aina ole yksinkertaista ja itsestään selvää. Eläkettä pohtiessa ihmisten täytyy usein arvioida sellaisia tekijöitä, jotka eivät muuten tulisi tietoisien ajattelun kohteeksi (Maunu & Tenhunen 2010). Näin ollen he eivät kykene välttämättä prosessoimaan kaikkea tietoa loogisesti ja johdonmukaisesti. He saattavat epäonnistua tarvittavan summan arvioinnissa puutteellisen informaation tai aikaepä johdonmukaisuuden ja hyperbolisen diskonttauksen vuoksi. Lisäksi heillä saattaa olla altruistisia preferenssejä tai suuri perinnönjättömotiivi. Myös odottamattomat seikat voivat vaikuttaa varautumiseen. Rationaalisetkaan ihmiset eivät kykene ennustamaan mahdollista sairastumista, työttömyyttä tai yllättäviä menoja etukäteen. (Maunu & Tenhunen 2010.) Lopputuloksena kuitenkin on, että yksilöt usein epäonnistuvat eläkettä varten varautumisessa. Näin ollen yhteiskunnalla on suuri motiivi puuttua tilanteeseen, jotta kustannukset yksilöiden virheistä eivät tule yhteiskunnan vastuulle.

Eläkejärjestelmiä voi olla erilaisia riippuen siitä, kuinka suuri päätäntävalta yksilöille itselleen jätetään. Järjestelmä voi siis olla vapaavalintainen tai lakisääteinen. Vapaavalintainen järjestelmä on käytössä esimerkiksi Yhdysvalloissa, missä ihmiset saavat itse tehdä päätöksensä tulevaisuuden säästöistään. He voivat siis päättää, kuinka suuren osan tuloistaan he haluavat siirtää kulutettavaksi tulevaisuudessa ja näin ollen vapaasti toteuttaa omia preferenssejään. (Maunu & Tenhunen 2010.) Järjestelmä kuulostaa optimaaliselta, mutta aina se ei kuitenkaan toimi tahdotulla tavalla. Tutkimusten avulla onkin voitu osoittaa, että yksilöt säästävät usein liian vähän vanhuuden varalle. He saattavat jopa tiedostaa kyseisen ongelman, mutta eivät silti osaa muuttaa toimintaansa. Ongelmaa onkin pyritty korjaamaan lisäämällä ihmisten tietoisuutta säästämisen tärkeydestä ja luomalla oletusvalintoja, jotka johdattaisivat yksilöitä optimaalisempiin säästämispäätöksiin. (Maunu & Tenhunen 2010.)

Vapaavalintaiseen järjestelmään sisältyy myös ongelma siitä, että yksilöt eivät aina tiedä, miten säästetyt varat tulisi sijoittaa. Esimerkiksi Ruotsissa vuonna 2000 tehdyssä eläkeuudistuksessa kansalaiset saivat itse päättää sijoitussalkkunsaa allokation. Lopputulos oli, että useimmat painottivat kotimaisia, tuttuja yhtiöitä ja näin ollen eivät onnistuneet sijoituspäätöksissään optimaalisesti. Oletusvalinnaksi laadittu salkku oli hajautettu paremmin ja sen tuotot olivat huomattavasti paremmat. Näin ollen alun epäonnistumisen jälkeen 92 % kansalaisista muutti päätöstään oletusvaihtoehdon mukaiseksi. (Pirttilä 2009.) Ihmiset eivät siis niinkään halua välttämättä valita sijoitustensa allokatiota vaan tulevaisuudessa käytettävissä olevan kulutason (Maunu & Tenhunen 2010). Näin ollen lievä ohjailu saattaisi olla kansalaisten mielestä jopa suotavaa. Ohjailun avulla he voisivat välttyä erilaisten peukalosääntöjen, tappion karttamisen ja hyperbolisen diskonttauksen aiheuttamista harhoista (Maunu & Tenhunen 2010).

Vapaavalintaiseen järjestelmään verrattuna lakisääteinen eläkejärjestelmä on laadultaan kovempaa paternalismia ja se on käytössä esimerkiksi Suomessa. Ihmiset siis lain mukaan ovat osa eläkejärjestelmää ja joutuvat sääntöjen mukaan säästämään kollektiivisesti osan palkkatuloistaan. Kyseinen järjestelmä on kyseenalainen liberaalin paternalismin näkökulmasta, koska valinnan vapaus on otettu pois yksilöiltä. Toisaalta järjestelmää voidaan myös perustella psykologisen taloustieteen havaintojen avulla melko vaivattomasti. Suurimman haitan järjestelmä tuottaa henkilöille, joiden preferenssit poikkeavat yhteisesti päätetyistä linjauksista ja jotka kykenevät itse toimimaan rationaalisesti mieltymystensä mukaan. (Maunu & Tenhunen 2010.) Toisaalta lakisääteinen järjestelmä myös auttaa montaa yksilöä, jotka eivät muuten varautuisi riittävästi tulevaan. Lakisääteinen järjestelmä osoittaakin tehokkuutensa silloin, kun ihmisillä on itsekontrolliongelmia, he eivät osaa itse tehdä tarpeellisia päätöksiä tai heidän preferenssinsä ovat lähellä yhteiskunnan määrittämää todellista säästämisastetta. Lisäksi sosiaaliturva- ja työeläkejärjestelmällä on vakuutusluonne. Pakottamalla kaikki sen osalliseksi ehkäistään haitallista valikoitumista ja näin ollen lisää järjestelmän toimivuutta. (Maunu & Tenhunen 2010.)

Monien hyvien ominaisuuksiensa lisäksi lakisääteisestä eläkejärjestelmästä voidaan havaita myös heikkouksia. Esimerkiksi säästettyjen varojen sijoittaminen on aivan yhtä riskialtista, olipa sijoittajana sitten yksityishenkilö tai jokin instituutio. Tämän lisäksi instituution sijoituspäätökset laativat inhimilliset ihmiset, jotka voivat myös sortua ajattelussaan erilaisiin harhoihin. Näin ollen yhteiskunnalliset järjestelmät vaativatkin säätelyä ja valvontaa ja niiden toimintaa on jatkuvasti

arvioitava kriittisesti. (Maunu & Tenhunen 2010.) Lakisääteiselle järjestelmälle on kuitenkin olemassa paljon perusteluja ja ainakin Suomen tapauksessa se on tähän asti toiminut hyvin. Toki epävarmassa taloustilanteessa myös yksityinen säästäminen on Suomessa lisääntynyt. Psykologisen taloustieteen havainnot ovat kuitenkin auttaneet ihmisiä havaitsemaan puutteellisen varautumisensa tulevaisuuteen ja tutkimustuloksien avulla onkin kyetty kohentamaan varojen allokointia eläkepäiviä varten.

#### 4.4 Vaihtoehtoisia näkökulmia liberaalille paternalismille

Behavioraalisen taloustieteen esille nostamat ihmisten ajattelun heikkoudet puoltavat liberaalin paternalismin käyttöä ihmisten jokapäiväisen elämän ohjailussa. Luotujen nudgien tehosta on monia todisteita ja niiden avulla onkin voitu yksinkertaistaa useita arkielämän päätöksentekotilanteita. Liberaalille paternalismille on kuitenkin paljon vasta-argumentteja ja yksilöiden ohjailua kritisoidaan paljon. Nykypäivänä useat ihmiset puolustavat yksilöiden vapautta omien valintojensa tekijöinä ja sen vuoksi asettuvat poikkiteloin yhteiskunnan valtaa vastaan. Jo pelkkä paternalismi sanana saattaa aiheuttaa ihmisille negatiivisen konnotaation (Cornell 2015). Usein kielteinen vaikutelma on kuitenkin turhan jyrkkä, koska liberaalissa paternalismissa ei ole kyse yksilönvapauksien riistämisestä. Siinä valinnan vapaus halutaan säilyttää yksilöillä, mutta samalla huomioidaan ihmismielen heikkouksien kautta syntyviä harhoja ja pyritään ehkäisemään niiden syntymistä. (Sunstein & Thaler 2009.) Kuitenkin myös pehmeämmälle ohjailulle voidaan havaita vastustajia.

Suuri huolenaihe paternalismin vastustajilla on raja kovan ja pehmeän ohjailun välillä. Kritiikin antajat väittävät, että pieni myönnytys voi helposti ajan myötä kasvaa suuremmaksi ja loppujen lopuksi yhteiskunta voi viedä päätösvallan kokonaan pois kansalaisilta (Sunstein & Thaler 2009). He ajattelevat, että tilanne etenee kuin vierivä lumipallo rinteessä, joka kerää lunta mukaansa ja kasvaa koko ajan. Kaikki alkaa pienestä ohjailusta ja myönnytykset kasvavat pikkuhiljaa suuremmiksi ja suuremmiksi. Suotavan ohjailun raja siis ikään kuin siirtyy koko ajan hallitsevampaan suuntaan (Whitman 2011). Esimerkki tällaisesta tilanteesta on tupakoinnin rajoittaminen Suomessa. Aluksi haitallista polttamista yritettiin estää mainoksilla ja varoituksilla. Pikkuhiljaa tupakka-askeihin tuli räväkät polttamisen haitoista kertovat tekstit. Seuraavaksi savukeaskin hintaa nostettiin haittaverotuksen avulla ja polttamista rajoitettiin julkisilla paikoilla, kuten ravintoloissa. Nykyään

kyseinen lumipallo jatkaa vierimistään verotuksen kiristymisen avulla ja yhteiskunta pyrkii tietoisesti vähentämään ihmisten tupakointia ja kattamaan siitä aiheutuvia kuluja syntiveron avulla. Ohjailu on siis koko ajan kiristynyt ja siirtynyt vaativampaan suuntaan. Paternalismin vastustajat kannattavatkin ajatusta, jonka mukaan on parempi olla lipsumatta ollenkaan, eli jättää ohjailu väliin ja kunnioittaa yksilöiden oikeutta tehdä omat valintansa (Sunstein & Thaler 2009).

Kritiikki paternalismin jyrkkenemisestä kovempaan suuntaan ajan myötä on toki huomionarvoinen argumentti. Myöskään liberaalin paternalismin kannattajat eivät halua yhteiskunnan tekevän päätöksiä ihmisten puolesta. Pehmeän linjan kannattajat voivat kuitenkin kyseenalaistaa kritiikin, koska nudgien tarkoitus on vain ohjailla ihmisten valintoja, ei tehdä päätöksiä heidän puolestaan. Perusajatus on, että valinnan vapaus jätetään yksilöille. Toki lipsumisia voi tapahtua, mutta ne eivät ole tarkoituksenmukaisia. Kritiikin antajien tulisikin huomioida myös tilanteet, joissa luodut ohjailukeinot ovat hyödyllisiä ihmisille ja sujuvoittavat heidän päätöksentekoa ja ajatteluaan. Lisäksi on olemassa tilanteita, joissa yhteiskunnan on pakko tehdä jokin valinta. Näin ollen rationaalisesti ajateltuna kyseisissä tilanteissa liberaalin paternalismin toteuttaminen on edullista yksilöiden saavuttaman hyödyn näkökulmasta. (Sunstein & Thaler 2009.) Yhteiskunnan ohjailua ei siis kannata sulkea kokonaan pois.

Ajoittain ohjailussa voidaan myös epäonnistua ja näin ollen luoda ihmisille hyödyttömiä tai haitallisia nudgeja. Haitallisia ohjailukeinoja voi syntyä virheellisen ohjailukeinon valinnasta tai huonosta toteutuksesta. Ajoittain hyödyttömiä nudgeja syntyy kuitenkin myös päätöksentekijöiden mielivaltaisten motiivien seurauksena. Päättäjät saattavat asettaa oman etunsa yhteiskunnan edun edelle tai he voivat ajaa jonkin pienemmän ryhmän preferenssejä. (Sunstein & Thaler 2009.) Tällaista voi tapahtua niin yksityisellä kuin julkisellakin sektorilla. Yhteiskunnan asioista päätettäessä poliitikoilla voi olla hyvin lyhyen tähtäimen tavoitteita esimerkiksi vaalikauden vaihtumisen läheisyydessä. He voivat myös perustaa päätöksensä jonkin ideologian mukaan tai altistua erilaisille houkutuksille. Johtopäätöksenä voidaankin sanoa, että poliitikot eivät kykene olemaan objektiivisia kaikissa päätöksissään. (Whitman 2011.) He voivat antaa yksityisten vahvojen tahojen vaikuttaa päätöksiinsä ja sitä kautta luoda huonoja ohjailukeinoja (Sunstein 2014). He haluavat miellyttää äänestäjiä ja tavoitella itselleen mahdollisimman paljon hyötyä.

Päätöksentekijöiden omien etujen ajamista voidaan kuitenkin myös hillitä. Vallan väärinkäyttöä voidaan estää asettamalla rajoituksia poliitikkojen toiminnalle ja valvoa heidän päätöstensä oikeudenmukaisuutta (Sunstein & Thaler 2009). Yksi keino ehkäistä ihmisten hyväksikäyttöä on toiminnan läpinäkyvyyden korostaminen. Mikäli yhteiskunnan täytyy tiedottaa luomistaan nudgeista kansalaisille, voidaan päättäjien toimintaa paremmin tarkkailla. (Hausman & Welch 2010.) Yksilöt voivat silloin arvioida ohjauskeinojen luotettavuutta ja tehdä päätöksensä analyysinsä pohjalta. Tällöin tosin yksilöille aiheutuu enemmän kognitiivista vaivaa. Läpinäkyvyyden lisäksi terve kilpailu ja markkinavoimat heikentävät haitallisten ohjailukeinojen tehokkuutta (Sunstein & Thaler 2009). Niiden seurauksena nouseekin esiin kysymys yhteiskunnan luoman ohjailun tarpeellisuudesta.

Perinteisesti taloustieteessä ajatellaan, että markkinat toimivat tehokkaasti ja siellä menestyvät vain toimijat, joiden tuotteet kohtaavat yksilöiden mieltymysten kanssa. Näin ollen toimijat, jotka luovat ihmisille haitallisia tai hyödyttömiä tuotteita tai palveluita eivät menesty markkinoilla. Markkinoilla tapahtuva kilpailu poistaa epäoptimaalisia tuotteita, koska ihmiset eivät halua kuluttaa niitä (Sunstein 2014). Esimerkiksi liian korkealle hinnoiteltua tuotetta ei osteta, mikäli edullisempia vaihtoehtoja on tallella. Myöskään virheelliset ja huonosti toimivat tuotteet eivät mene kaupaksi. Markkinavoimat siis tekevät ohjailutyötä. Näin ollen esiin nousee kysymys nudgien tarpeellisuudesta. Mikäli markkinat toimivat tehokkaasti, ylimääräiset ohjailukeinot voivat vain vääristää niiden toimintaa. Tällaisissa tilanteissa liberaali paternalismi saattaa siis aiheuttaa haittaa hyödyn sijasta. Behavioraalinen taloustiede kuitenkin avaa mahdollisuuden nudgeille. Perinteisestä taloustieteestä poiketen, tosielämässä markkinat eivät aina toimi tehokkaasti. Ihmisten ajattelun harhat aiheuttavat vääristymiä, joita voidaan korjailla ohjailun avulla. Esimerkiksi aina kuluttajat eivät saa kaikkea tarvittavaa tietoa tuotteesta haltuunsa tai toisaalta välillä informaatiota voi olla tarjolla niin paljon, että ihmismieli ei kykene prosessoimaan sitä kaikkea. Kyseisissä tilanteissa yksilöiden ohjailu voi tuottaa suuremman hyödyn yksilöille. Päättäjien tulisi kuitenkin muistaa, että ohjailu ei saa sammuttaa markkinoilla tapahtuvaa kilpailua, joka luonnostaan johtaa ihmisiä optimaalisiin valintoihin (Sunstein 2014).

Kilpailuun liittyy myös ihmisten ohjailun avulla suoritettava tulojen uudelleenjako ja yhteiskunnassa eri asemissa olevien ihmisten ohjailu. Liberaalia paternalismia voidaan kritisoida, koska se saattaa heikentää ihmisten motivaatiota ohjailemalla enemmän apua pienituloisille ja aiheuttaa siten



tilanteen, jossa hyvin toimeentulevat kokevat maksavansa jostain, mistä he eivät hyödy (Sunstein & Thaler 2009). Varakkaammat ihmiset siis vastustavat ohjauskeinojen käyttöä, koska he eivät koe hyötyvänsä niistä, mutta ajattelevat kuitenkin kärsivänsä aiheutuneista kustannuksista. He siis ajattelevat maksavansa turhaan jostakin nudgesta, joka ei hyödytä heitä. Liberaalin paternalismin perusajatus ei kuitenkaan sisällä toimia, joilla jonkin yksilön hyvinvointia heikennettäisiin. Se perustuu ajatukseen pareto-tehokkuudesta, jonka mukaan yksilön hyvinvointia pyritään lisäämään siten, että muiden henkilöiden hyvinvointi pysyy ennallaan tai kasvaa. Tarkoituksena ei siis ole tuottaa hyötyä henkilölle jonkun toisen kustannuksella. (Sunstein & Thaler 2009.) Esimerkiksi alkoholin ja tupakan käytön ehkäisemiseksi tehtävät toimet eivät kosketa henkilöitä, joille kyseiset nautintoaineet eivät aiheuta ongelmia. Alkoholiveron nostaminen ei vaikuta henkilöihin, jotka eivät kuluta alkoholia. Näin ollen useimmat ohjailukeinot eivät aiheuta minkäänlaisia tai hyvin pieniä kustannuksia ihmisille, joita ne eivät kosketa. Liberaalin paternalismin ohjailukeinoja luotaessa huomiota kiinnitetäänkin paljon kustannusten ja saatavan hyödyn analysointiin (Sunstein 2013b).

Paternalismin vastustamiseen liittyy kustannusten ja ohjailukeinojen ankaruuden lisäksi kysymys myös yksilöiden autonomiasta ja oikeudesta päättää omista asioistaan. Vaikuttamismahdollisuuksien ja päätäntävällän ajatellaan liittyvän ihmisten mielialaan ja mielenterveyteen. Usein ihmiset haluavatkin hallita ja päättää omista asioistaan. Mikäli hallinnan tunne katoaa, heistä voi tulla onnettomia, toivottomia ja masentuneita. (Amir & Lobel 2008.) Paternalismin vastustajat painottavatkin, että ihmisillä tulee olla oikeus päättää omista asioistaan ja samalla myös oikeus olla välillä väärässä (Sunstein & Thaler 2009).

Argumentointi ihmisten ajattelun harhoista nostaa esille myös kysymyksen yhteiskunnan tekemän ohjailun oikeellisuudesta ja hyödyllisyydestä. Miten yhteiskunnan päättäjät kykenevät tekemään rationaalisia valintoja, koska hekin ovat ihmisiä, joiden ajattelu ajoittain vääristyy ja tuottaa epäoptimaalisia ratkaisuja. Myös poliitikot turvautuvat joskus ajattelun oikopolkuihin ja käyttävät hyväkseen ajattelua yksinkertaistavia peukalosääntöjä (Whitman 2011). Lisäksi poliitikot ja muut yhteiskunnan päättäjät eivät aina kykene osoittamaan yksilöiden irrationaalista toimintaa ja siten perustella oikeutusta liberaalille paternalismille (Whitman 2011). Kritisoijat usein vetoavatkin siihen, että yksilöillä itsellään on paras tieto heidän preferensseistään ja mieltymyksistään. Yhteiskunnalla on vain yleistyksiä ihmisten toimintatavoista ja valinnoista. (Sunstein 2014.) Yhteiskunnalla on kuitenkin etuna suurempi kapasiteetti käsitellä saatavilla olevaa tietoa. Päättäjillä

on usein apunaan eri alojen eksperttejä, jotka keräävät ja käsittelevät tietoa oman asiantuntijuutensa pohjalta (Sunstein 2014). He voivat yksilöä tarkemmin ja laajemmin ottaa huomioon päätöksiin liittyvät tekijät ja sitä kautta havaita yksinkertaisesti, pienellä ohjailulla korjattavissa olevat ajattelun harhat.

Sama ohjailukeino ei kuitenkaan välttämättä sovi kaikille yksilöille. Liberaalin paternalismin vastustajat korostavatkin ihmisten heterogeenisuutta. Ihmisten elämät ja preferenssit ovat erilaisia. Sen vuoksi samat nudget eivät välttämättä toimi kaikille. (Sunstein 2014.) Yhteiskunnan tulisiikin ohjailukeinoja suunniteltaessa huomioida entistä enemmän personoitu ohjaus, jossa huomioitaisiin ihmisten erilaisuutta paremmin. Positiivista on, että päättäjät ovat tietoisia siitä, että yksi koko ei sovi kaikille. Näin ollen yksilöiden eroja voidaan ottaa paremmin huomioon ohjauskeinojen suunnitteluvaiheessa ja näin ollen kartoittaa paremmin ihmisten yksilöllisiä tarpeita.

Yhteiskunnan laajempi näkemys asioiden hyödyn maksimoivaan ratkaisuun ja yksilöiden erilaisten preferenssien huomiointi ei kuitenkaan anna vastausta siihen, miksi ihmiset eivät saisi tehdä itse omia ratkaisujaan ja välillä erehtyä. Ihmiset oppivat tekemiensä virheiden kautta ja kehittyvät niiden seurauksena (Sunstein 2014). Liika ohjailu saattaisi siis passivoida ihmisiä ja estää heitä oppimasta uusia asioita. Toisaalta kaikissa asioissa palautteen saanti ei ole kovin suoraviivaista ja virheiden seuraukset saattavat olla merkittäviä yksilöille (Sunstein & Thaler 2009). Esimerkiksi ilman varoituksia heikoista jäistä, useat ihmiset saattaisivat mennä jälle kohtalokkain seurauksin. Näin ollen joissakin tilanteissa hellävarainen ihmisten ohjailu on lähes välttämätöntä.

## 5. JOHTOPÄÄTÖKSET

Behavioraalisen taloustieteen mallintama kuva inhimillisestä ja houkutuksille alttiista taloudellisia päätöksiä tekevästä yksilöstä on usein todenmukaisempi kuin perinteisen taloustieteen luoma homo economicus. Perinteisen taloustieteen oletus kylmästä ja rationaalisesta päätöksentekijästä ei tosimailmassa ole kestävä, kun tarkastellaan yksilöiden toimintaa ja päätöksiä. Toki rationaalisuuden käsite on hyödyllinen ja käytännöllinen apuväline teoreettisia malleja pohdittaessa ja lähes välttämätön yksinkertaistus, kun halutaan mallintaa kulutuskäyttäytymistä erilaisten mallien avulla. Yksilöiden valintoja seurattaessa huomataan kuitenkin, että tunteilla, mielikuvilla ja kognitioilla voidaan selittää useita rationaalisuudesta poikkeavia päätöksiä. Tässä työssä onkin perustellen tuotu ilmi erilaisia näkökulmia siihen, miksi yhteiskunnan tulisi pyrkiä vaikuttamaan yksilöiden käytökseen ja sitä kautta ohjailla heidän toimintaansa.

Ihmisten ajatuksiin ja päätöksiin puuttuminen on usein hyvin arkaluontoinen aihe. Ihmisluonne harvoin haluaa myöntää virheitään ja useimmiten yksilöt uskovatkin tekemiensä valintojen olevan lähes aina optimaalisia. Ihmisten itsekriittisyyden vajavaisuuden vuoksi päätöstenteon ja autonomian rajoittaminen nostaakin esiin paljon kritiikkiä. Perinteisen yhteiskunnallisen näkökulman voidaankin ajatella olevan, että mikäli yksilö ei toiminnallaan aiheuta haittaa muille, hänen tekemisiinsä ei saisi puuttua. Liberaalin paternalismin näkökulmasta asia ei kuitenkaan ole niin mustavalkoinen. Ajattelun harhat ja itsekontrollin puute ovat arkipäivää inhimillisille yksilöille ja niistä koituvat seuraukset saattavat aiheuttaa pitkäaikaisiakin negatiivisia vaikutuksia. Tämän työn luvussa kolme onkin esitetty lukuisia esimerkkejä ja perusteluja tilanteista, joissa yksilöiden kognitiiviset toiminnot tai itsekontrolli saattavat pettää. Nämä tekijät osaltaan luovat oikeutusta ihmisten ohjailulle ja sitä kautta yhteiskunnan hyvinvoinnin parantamiselle.

Yksilöiden ajattelun virheitä tarkasteltaessa ja niiden mahdollista ohjailua suunniteltaessa täytyy kuitenkin kiinnittää huomiota myös siihen, että pelkät ajattelun virheet eivät aina oikeuta paternalismia. Pelkkien ajattelun harhojen vuoksi ihmisiltä ei voida viedä autonomiaa ja oikeutta päättää omista asioistaan. Ohjailun takana täytyy olla selkeä motiivi parantaa yksilöiden hyvinvointia. Paternalismia ei saisi siis toteuttaa itsekkäistä syistä, vaan insentiivi ohjailulle tulisi tulla kohteena olevalta henkilöltä. Yhteiskunnan tulisi ottaa huomioon myös ihmisten erilaisuus ja se, että yksi koko ei välttämättä sovi kaikille. Lisäksi myös julkinen valta voi tehdä inhimillisiä virheitä

ohjauskeinoja suunnitellessaan. Näin ollen yksilöiden heterogeenisuuden ja julkisen vallan mahdollisten virheiden vuoksi ohjailussa olisikin suotavaa käyttää mahdollisimman kevyttä muotoa.

Paternalismin muodoista oikean vaihtoehdon valinta saattaakin ajoittain olla haastavaa. Joissakin tilanteissa, kuten eläkejärjestelmän kohdalla kova paternalismi voi olla suotavaa. Kuitenkin yleisesti jyrkät kiellot ja pakkolait herättävät paljon vastustusta ja loukkaavat ihmisten autonomiaa. Näin ollen pehmeä ja liberaali paternalismi saattavatkin usein olla käytännöllisempiä lähestymistapoja. Tässä työssä käydyn teoriapohjan perusteella liberaali paternalismi ja sitä kautta luodut nudget ovatkin suotavia ohjauskeinoja. Niiden avulla säilytetään yksilöiden oma päätösvalta ja lähes huomaamatta siirretään yksilöitä kohti optimaalisia ratkaisuja. Ne eivät rajoita ihmisten toimintaa, vaan asettavat raamit, joiden puitteissa ihmiset voivat itse päättää, mikä on heille paras ratkaisu. Liberaali paternalismi siis ratkaisee myös ohjailun suorittavaan tahoön kohdistuvia ongelmia. Koska yksilöt itse saavat tehdä lopullisen valinnan, ohjailun suorittajien itsekkäiden motiivien toteutus ja mahdollinen pakottamisen valta heikkenevät. Yksilöiden tulisikin sallia yhteiskunnan ohjailu niin kauan kuin se säilyy liberaalina. Esimerkiksi joissakin tilanteissa yhteiskunnan on pakko tehdä valintoja yksilöiden puolesta ja tällöin suotava vaihtoehto on tehdä niitä liberaalissa muodossa.

Paternalismin käyttö epärationaalisuuden poistamiseksi on monimutkaista. Oikean ohjailukeinon löytyminen voi olla haastavaa ja aina tulokset eivät ole toivottuja. Ohjauskeinoa luotaessa onkin kiinnitettävä paljon huomiota tilanteen taustoihin ja faktoihin, joiden perusteella ohjailu suoritetaan. Luvussa neljä on tuotu esille muutamia ohjailukeinoja, mutta niiden kirjo on todellisuudessa paljon laajempi. Nudgeja on joka puolella ja ne saattavat olla hyvinkin erilaisissa muodoissa. Ihmiset eivät yleensä edes havaitse läheskään kaikkia liberaalin paternalismin työkaluja ja toteutuksia. Käytetyn nudgen valinta onkin siis aina riippuvainen tarpeesta ja tilanteen taustoista. Vaikka ohjailukeinot ovat useissa tilanteissa hyvin hyödyllisiä, kannattaa muistaa, että ne eivät suinkaan ole ratkaisu kaikkiin ongelmiin. Ne ovat kuitenkin oiva apukeino auttaa ja ehkäistä haitallisten tilanteiden syntymistä.

Nykyään nudgeja on käytössä jo monessa eri asiassa ja tilanteessa. Ne ovat läsnä ihmisten jokapäiväisessä arjessa ja niiden vaikutus yksilöiden valintoihin voi olla hyvinkin suuri. Ihmisten lyhytnäköisyyden ja lisääntyvän pahoinvoinnin vuoksi paternalismin luomiin mahdollisuuksiin tulisikin kiinnittää paljon enemmän huomiota. Tällä hetkellä yhteiskunta on luonut ohjailukeinoja

rahaan, terveyteen ja koulutukseen liittyvissä asioissa. Sovellusaloja ja kanavia on kuitenkin jäljellä lukematon määrä. Liberaalin paternalismin käyttöä olisikin tehostettava ja ihmisten tietoisuutta erilaisista vaihtoehtoista lisättävä. Esimerkki tulevaisuuden sovellusalasta voisikin olla ohjailu internetin kautta. Internetin rooli ihmisten elämässä kasvaa jatkuvasti ja sinne olisi helppo melko pieninkin kustannuksin luoda toimintoja, jotka hyödyttäisivät yksilöitä. Sen kautta voitaisiinkin luoda täysin uusi pohja ihmisten ohjailulle virtuaalimaailman keinojen kautta. Toki täytyy muistaa, että kaikissa tilanteissa ohjailu ei ole tarpeellista. Joissakin tapauksissa ihmisten ajattelu sekä järjestelmät 1 ja 2 tuottavat hyvin optimaalisia valintoja ja tällöin yhteiskunnan puuttuminen tilanteeseen voisi vain hankaloittaa sitä. Oleellista onkin löytää oikeat tavat ja tilanteet ohjailun suorittamiseksi.

Tällä työllä on osoitettu ihmisten ajattelun vajavaisuus ja sitä kautta tarve erilaisten ohjailukeinojen kehittämiseksi. Vastustuksesta huolimatta liberaalin paternalismin hyödyllisyys voidaan perustella behavioraalisen taloustieteen havainnoilla ja näin ollen tukea sen käyttöä. Ohjailun kritisoinnin sijasta tulevaisuudessa tärkeää olisikin keskittyä tarvittavien ohjauskeinojen kehittämiseen ja niiden avaamiin mahdollisuuksiin. Onkin hyvin mielenkiintoista nähdä, mihin kaikkeen liberaalin paternalismin ohjauskeinot voivat vielä tulevaisuudessa vaikuttaa.

# LÄHTEET

Akerlof, G. A. & Yellen, J. L. (1987). Rational models of irrational behavior. *The American economic review*, Vol. 77, No. 2, 137–142.

Amir, O. & Lobel, O. (2008). Stumble, predict, nudge: How behavioral economics informs law and policy. *Columbia Law Review*, Vol. 108, No. 8, 2098–2137.

Armor, D. A. & Taylor, S. E. (1996). Positive illusions and coping with adversity. *Journal of personality*, Vol. 64, No. 4, 873–898.

Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological monographs: General and applied*, Vol. 70, No. 9, 1–70.

Balz, J. P., Thaler, R. H. & Sunstein, C. R. (2014). Choice architecture. *The Behavioral Foundations of Public Policy*.

Bandura, A., Ross, D. & Ross, S. A. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 66, No. 1, 3–11.

Benartzi, S., Peleg, E. & Thaler, R. H. (2007). Choice architecture and retirement saving plans. *Available at SSRN 999420*.

Brown, M. A. & Stopa, L. (2007). The spotlight effect and the illusion of transparency in social anxiety. *Journal of anxiety disorders*, Vol. 21, No. 6, 804–819.

Camerer, C. F., Loewenstein, G. & Rabin, M. (Eds.). (2011). *Advances in behavioral economics*. Princeton University Press.

Carrick, R. & Pendry, L. (2001). Doing what the mob do: Priming effects on conformity. *European Journal of Social Psychology*, Vol. 31, No. 1, 83–92.

Congdon, W.J. (2013). Psychology and economic policy. *Behavioral foundation of public policy*, 465–474.

Cornell, N. (2015). A third theory of paternalism. *Michigan Law Review*, Vol. 113, No. 8, 1295–1336.

Cotterill, S., John, P., Liu, H., Moseley, A., Nomura, H., Richardson, L., Smith, G., Stoker, G. & Wales, C. (2013). *Nudge, nudge, think, think: Experimenting with ways to change civic behaviour*. A&C Black.

Dellaert, B. G., Fox, C., Goldstein, D. G., Häubl, G., Johnson, E. J., Larrick, R. P., Payne, J. W., Peters, E., Schkade, D., Shu, S. B., Wansink, B. & Weber, E. U. (2012). Beyond nudges: Tools of a choice architecture. *Marketing Letters*, Vol. 23, No. 2, 487–504.

Fernandez, R. & Rodrik, D. (1991). Resistance to reform: Status quo bias in the presence of individual-specific uncertainty. *The American economic review*, Vol. 81, No. 5, 1146–1155.

Fischhoff, B. (1983). Predicting frames. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, Vol. 9, No. 1, 103–116.

Frederick, S., Loewenstein, G. & O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of economic literature*, Vol. 40, No. 2, 351–401.

Gilovich, T., Griffin, D. & Kahneman, D. (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge University Press.

Gilovich, T., Kruger, J. & Medvec, V. H. (2002). The spotlight effect revisited: Overestimating the manifest variability of our actions and appearance. *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 38, No. 1, 93–99.

Gilovich, T., Medvec, V. H. & Savitsky, K. (2000). The spotlight effect in social judgment: an egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. *Journal of personality and social psychology*, Vol. 78, No. 2, 211–222.

Gilovich, T. & Savitsky, K. (1999). The Spotlight Effect and the Illusion of Transparency Egocentric Assessments of How We Are Seen by Others. *Current Directions in Psychological Science*, Vol. 8, No. 6, 165–168.

Gittins, R. (2005). An economics fit for humans. *Australian Economic Review*, Vol. 38, No. 2, 121–127.

Goldstein, D. G. & Johnson, E. J. (2003). Do defaults save lives?. *Science*, Vol. 302, 1338–1339.

Goldstein, D. & Johnson, E. (2013). Decisions by default. *Behavioral Foundations of Policy*, 417–427.

Grier, H. C., Neale, M. S. & Winett, R. A., Neale, M. S. (1979). Effects of self-monitoring and feedback on residential electricity consumption. *Journal of Applied Behavior Analysis*, Vol. 12, No. 2, 173–184.

Halko, M & Miettinen, T. (2007). Kohti kuvailevaa talousteoriala. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, Vol. 103, No. 4, 409–423.

Hausman, D. M. & Welch, B. (2010). Debate: To Nudge or Not to Nudge\*. *Journal of Political Philosophy*, Vol. 18, No. 1, 123–136.

Hoch, S. J. & Loewenstein, G. F. (1991). Time-inconsistent preferences and consumer self-control. *Journal of consumer research*, Vol. 17, No. 4, 492–507.

Homonoff, T. A. (2013). Can Small Incentives Have Large Effects? The Impact of Taxes versus Bonuses on Disposable Bag Use. *Working paper 575, Princeton University Industrial Relations Section*. <http://arks.princeton.edu/ark:/88435/dsp014q77fr47j>. Viitattu 18.12.2015.



Kahan, D. M. (1997). Social influence, social meaning, and deterrence. *Virginia Law Review*, Vol. 83, No. 2, 349–395.

Kahneman, D. (2012). *Ajattelu nopeasti ja hitaasti*. Helsinki: Terra Cognita.

Kahneman, D., Knetsch, J. L. & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *The journal of economic perspectives*, Vol. 5, No. 1, 193–206.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1974a). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, Vol. 185, No. 4157, 1124–1131.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1974b). Subjective probability: A judgment of representativeness. *The Concept of Probability in Psychological Experiments*, Vol. 8, 25–48. Springer Netherlands.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, Vol. 47, No. 2, 263–291.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American psychologist*, Vol. 39, No. 4, 341–350.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of business*, Vol. 59, No. 4, S251–S278.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The quarterly journal of economics*, Vol. 106, No. 4, 1039–1061.

Knetsch, J. L. (1989). The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves. *The American Economic Review*, Vol. 79, No. 5, 1277–1284.

Mahar, H. (2003). Why are there so few prenuptial agreements?. *Harvard Law School John M. Olin Center for Law, Economics and Business Discussion Paper Series*, No. 436.

Martin, L. L., Schwarz, N. & Strack, F. (1988). Priming and communication: Social determinants of information use in judgments of life satisfaction. *European journal of social psychology*, Vol. 18, No. 5, 429–442.

Maunu, T. & Tenhunen, S. (2010). Eläkesäästäminen psykologisen taloustieteen näkökulmasta. *Eläketurvakeskuksen keskustelualoitteita 2010: 8*.

Mazzotta, M. J. & Opaluch, J. J. (1995). Decision making when choices are complex: a test of Heiner's hypothesis. *Land Economics*, Vol. 71, No. 4, 500–515.

Mead, L. M. (1997). *The new paternalism: Supervisory approaches to poverty*. Jessica Kingsley Publishers.

Miller, D. T. & Prentice, D. A. (2013). Psychological levers of behavior change. *Behavioral foundations of public policy*, 301–309.

Mullainathan, S. & Thaler, R. H. (2000). Behavioral economics. *NBER Working Paper*, No. 7948

Oliver, A. (2015). Nudging, Shoving, And Budging: Behavioural Economic-Informed Policy. *Public Administration*. Vol. 93, No. 3, 700–714.

Pirttilä J. (2009). Uusi psykologinen taloustiede ja julkisen talouden tutkimus. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, Vol. 105, No. 2, 135–142.

Pusztai, R. & Szabó, Z. (2014). The New Paternalism. *Whither Our Economies*, 17–26.

Rabin, M. (1998). Psychology and economics. *Journal of economic literature*, Vol. 36, No. 1, 11–46.

Read, D. & Van Leeuwen, B. (1998). Predicting hunger: The effects of appetite and delay on choice. *Organizational behavior and human decision processes*, Vol. 76, No. 2, 189–205.

Reason, J. (1990). Human error. Cambridge university press.

Rizzo, M. J. & Whitma, D. G. (2009). Knowledge Problem of New Paternalism, *BYU Law Review*, Vol. 2009, No. 4, 905–968.

Russo, J. E., Schoemaker, P. J. & Russo, E. J. (1989). *Decision traps: Ten barriers to brilliant decision-making and how to overcome them*. New York: Doubleday.

Samuelson, W. & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of risk and uncertainty*, Vol. 1, No. 1, 7–59.

Shefrin, H. M. & Thaler, R. H. (1977). An economic theory of self-control. *NBER Working Paper*, No. 208.

Simon, H. A. (1959). Theories of decision-making in economics and behavioral science. *The American economic review*, Vol. 49, No. 3, 253–283.

Simon, H. A. (1986). Rationality in psychology and economics. *Journal of Business*, Vol. 59, No. 4, S209–S224.

Stroop, J. R. (1935). Studies of interference in serial verbal reactions. *Journal of experimental psychology*, Vol. 18, No. 6, 643–662.

Strotz, R. H. (1955). Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization. *The Review of Economic Studies*, Vol. 23, No. 3, 165–180.

Sunstein, C. R. (1998). Selective fatalism. *The Journal of Legal Studies*, Vol. 27, No. S2, 799–823.

Sunstein, C. R. (2013a). Storrs Lectures: Behavioral Economics and Paternalism. *Yale Law Journal*, Vol. 122, No. 7, 1826–1899.

Sunstein, C. R. (2013b). *Simpler: The future of government*. Simon and Schuster.

- Sunstein, C. R. (2013c). Impersonal default rules vs. active choices vs. personalized default rules: A triptych. *Active Choices vs. Personalized Default Rules: A Triptych (May 19, 2013)*.  
<http://ssrn.com/abstract=2171343>. Viitattu 18.12.2015
- Sunstein, C. R. (2014). *Why nudge?: the politics of libertarian paternalism*. Yale University Press.
- Sunstein, C. R. & Thaler, R. H. (2003). Libertarian paternalism is not an oxymoron. *The University of Chicago Law Review*, Vol. 70, No. 4, 1159–1202.
- Sunstein, C. R. & Thaler, R. H. (2009). *Nudge : improving decisions about health, wealth and happiness*. Penguin Books.
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing science*, Vol. 4, No. 3, 199–214.
- Thaler, R. H. (1990). Anomalies: Saving, fungibility, and mental accounts. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No. 1, 193–205.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral decision making*, Vol. 12, No. 3, 183–206.
- Vihanto M. (2004). Luottamus ja moraali taloustieteessä. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, Vol. 100, No. 3, 239–249.
- Vihanto M. (2015). Luentomoniste: ”Talous ja psykologia”. <http://www.ace-economics.fi/index.php?pageid=11&aid=24>. Viitattu 4.11.2015.
- Wansink, B. & Kim, J. (2005). Bad popcorn in big buckets: portion size can influence intake as much as taste. *Journal of nutrition education and behavior*, Vol. 37, No. 5, 242–245.

Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of personality and social psychology*, Vol. 39, No. 5, 806–820.

Whitman, G. (2011). The New Paternalism—Unravelling ‘Nudge’. *Economic Affairs*, Vol. 31, No. s3, 4.

Wilkinson, N. (2008). *An introduction to behavioral economics*. Palgrave Macmillan.